

ISSN 2311-8946

Науково-практичний журнал

**«РЕГІОНАЛЬНА ЕКОНОМІКА
ТА УПРАВЛІННЯ»**

1 (23) лютий 2019 року

Запоріжжя
2019

Науково-практичний журнал

Регіональна економіка та управління

1 (23) лютий 2019 р.

Редагування: Н. Літвиненко
Комп'ютерна верстка: І. Стратій

Журнал індексується
у наукометричній базі Index Copernicus

Відповідальність за достовірність
інформації, яка представлена в друкованих
матеріалах, несуть автори.
Редакція не завжди поділяє точку зору авторів.

Засновник науково-практичного журналу ГО «Східноукраїнський інститут економіки та управління»

Свідоцтво про державну реєстрацію ЗМІ:
КВ № 20514-10314Р від 20 грудня 2013 р.

Будь ласка, якщо у вас є запитання
до редакції, звертайтеся до нас
за телефоном або електронною поштою:
office@siee.zp.ua; +38 095 314 96 69

Підписано до друку 28.02.2019 р.
Формат 60x84/8.
Папір офсетний. Цифровий друк.
Ум. друк. арк. 29,30. Тираж 100 прим.
Зам. 0319/50. Ціна договірна.

Надруковано: Видавничий дім «Гельветика»
Україна, м. Херсон, вул. Паровозна 46-а
E-mail: mailbox@helvetica.com.ua
Свідоцтво суб'єкта видавничої справи
ДК № 6424 від 04.10.2018 р.

ЗМІСТ

Бабенко А. В., Горбов С. В. Облік та управління проблемною заборгованістю за кредитними операціями банку в умовах запровадження МСФЗ 9 "Фінансові інструменти".....	7
Богач А. В., Грек А. В. Тенденції глобальної торгівлі соевою продукцією та продуктів її переробки в напрямках регіональної інтеграції.....	15
Вареник В. М., Донгаузер Ю. С. Оптимізація обліку розрахунків за податками і обов'язковими платежами для підприємств оптової торгівлі.....	20
Вареник В. М., Зубарева О. О. Удосконалення методики аудиту виробничих витрат на ТДВ «Інститут «Дніпродіпротранс».....	26
Вітер О. М., Килин О. В., Стручок Н. М. Формування компетенцій в процесі підготовки фахівців спеціальності «Міжнародні економічні відносини».....	30
Гамова І. В. Рекламні інтернет-комунікації в Україні.....	35
Гвазава Н. Г. Актуальні проблеми управління проектами в умовах фінансової нестабільності.....	43
Дунська А. Р., Данько А. С. Методичний підхід до стратегічного планування міжнародної діяльності підприємства на основі використання інноваційного потенціалу.....	47
Дибчук А. В. Тренди та прогнози розвитку електронної комерції в світі та в Україні.....	52
Іршак О. С., Дубик О. І. Перспективи розвитку банківських інновацій в Україні.....	57
Каліна І. І. Вітчизняний та зарубіжний досвід цифровізації бізнес-процесів.....	61
Квілінський О. С. Регламентне інформаційне забезпечення управління розвитком промислового підприємства в умовах інформаційної економіки.....	67

Колосова М. А. Карл Менгер и кризис классического направления в истории микроэкономики.....	70	Нікіфоров В. Д. Управління технічної та інформаційної бази на основі автоматизованої системи обліку в бюджетній сфері.....	123
Колосова М. О., Колосов І. В. Річард Тайлер та його внесок у поведінкову економіку як сучасну релятивістську економічну теорію	74	Олійник О. В. Місце дебіторської заборгованості у фінансових активах підприємства.....	128
Король К. А. Комплексна оцінка рівня кадрового забезпечення органів місцевого самоврядування.....	77	Олійник Ю. В. Демократизація суспільства та нові реалії зайнятості молоді.....	132
Кравець О. В. Моделювання впливу податкового навантаження на діяльність сільськогосподарських товаровиробників.....	82	Парадовський Ю. В. Аналіз колізії наукових підходів щодо економічної сутності і класифікації готової продукції підприємства.....	136
Краснікова Н. Г. Організаційний аспект планування та обліку доходів й витрат, складання та подання звітності комунальних некомерційних підприємств охорони здоров'я.....	88	Парадовський Ю. В. Методичні основи формування в обліку та звітності інформації про готову продукцію та особливі аспекти щодо її реалізації.....	140
Кугай І. В. Фінансово-правові основи здійснення публічних видатків.....	93	Пестовська З. С., Дерзманова А. В. Сучасні аспекти організації фінансових послуг на ринку позик.....	144
Лугова Х. В. Шляхи удосконалення системи державного валютного регулювання в Україні	98	Пестовська З. С., Сидоренко О. В. Формування ефективної фінансової системи забезпечення конкурентоспроможності підприємства на українському ринку судноплавства.....	150
Макаренко У. Б. Напрями поліпшення фінансування діяльності вітчизняних медійних підприємств.....	102	Петрашевська А. Д., Галіус А. С. Переваги та недоліки діджиталізації економічних процесів на сучасному етапі.....	157
Мурашко В. С. Якість продукції ресторанного господарства: методологічні та прикладні аспекти.....	107	Поздняков Ю. В., Садовенко Ю. П. Дослідження функцій густини розподілу імовірностей відносних похибок альтернативних оцінок вартості брендів.....	161
Мурашко В. С., Мельник Т. Г. Підвищення конкурентоспроможності підприємств ресторанного господарства за рахунок упровадження інноваційної діяльності.....	112	Полуденна А. В. Нормативно-правове забезпечення обліку виробничих витрат на підприємствах лісового господарства України.....	170
Нетудихата К. А., Кологрива К. С. Фактори фінансової стійкості підприємства.....	116	Русин-Гриник Р. Р. Концептуальні положення з управління підприємницькими структурами на засадах забезпечення їх конкурентоспроможності.....	173
Нікіфоров В. Д. Необхідність організації внутрішнього контролю та ефективність внутрішнього аудиту бюджетних установ.....	120	Савенок В. С. Податкове навантаження як база податкової політики в Україні.....	176
		Садовенко Є. І. Принципи оподаткування та їх еволюція.....	180

Свергун О. А. Прогнозування розміру статутного капіталу українських банків.....	185
Скляренко М. В. Криза підприємства: головні підходи до визначення змісту та ознак.....	191
Сніжко В. В. Організація та методика бухгалтерського обліку власного капіталу акціонерного товариства.....	195
Солодченко С. В. Поняття та значення інвестиційної діяльності підприємства.....	200
Спасів Н. Я. Синергетика як методологічний каркас пізнання об'єднаних територіальних громад.....	203
Суховетрук І. І. Теоретичні аспекти співробітництва міжнародних фінансових організацій з Україною.....	212
Фесай М. О. Організація внутрішнього контролю розрахунків з бюджетом за податком на додану вартість (ПДВ) в системі податкового менеджменту підприємства.....	216
Халімон С. Ю. Аналіз колізії наукових підходів щодо економічної сутності та призначення кредиторської заборгованості підприємства.....	221
Хитра О. В., Поперечна Н. В. Гендерні аспекти організаційної поведінки та управління персоналом.....	225
Чернобай А. І., Гентош А. О. Методика діагностування економічної безпеки підприємства (на прикладі ПРАТ «СГ ТАС»).....	233
Шарманська В. М., Халімон С. Ю. Кредиторська заборгованість: проблеми класифікації як економічної категорії та об'єкта бухгалтерського обліку.....	240
Шедяков В. Е. Постсовременные трансформации активов региона: переоценка диапазона возможностей и рисков.....	244
Шепелюк В. А. Класифікація корпоративних прав та їх вартості.....	249

CONTENTS

Babenko L. V., Horbov S. V. Accounting and managing problem debt on credit operations of the bank in the conditions of implementation of IFRS 9 "Financial instruments".....	7
Bohach L. V., Hrek A. V. Trends of global trade of soy products and products of its marketing in the regional integration directions.....	15
Varenyk V. N., Dongauzer Ju. S. Optimization of calculating accounts by taxes and compulsory payments for enterprises of wholesale trade.....	20
Varenyk V. N., Zubareva O. A. Improving the methods of audit of production costs on CAL "Institute "Dniprodiprotrans".....	26
Viter A. M., Kylyn O. V., Struchok N. M. Formation of competences in process of training specialists "International economic relations".....	30
Gamova I. V. Advertising internet communications in Ukraine.....	35
Gvazava N. G. Actual problems of project management in conditions of financial instability.....	43
Dunska A. R., Danko A. S. Actual problems of project management in conditions of financial instability.....	47
Dybchuk L. V. Trends and forecast of development e-commerce in Ukraine and in the world.....	52
Irshak O. S., Dubyk O. I. Banking innovations developing perspectives in Ukraine.....	57
Kalina I. I. Domestic and foreign experience of digitization of business processes.....	61
Kvilinski A. S. Regulatory information support of management development of industrial enterprises in the conditions of information economy.....	67
Kolosova M. A. Karl Manger and the crisis of the classical school in microeconomic's history.....	70

Kolosova M. O., Kolosov I. V. Richard thaler and his contribution to behavioral economics as contemporary non-classic economic theory.....	74	Paradovskyi Yu. V. Methodological bases of formation for accounting and reporting of information on finished products and special aspects on it realization.....	140
Korol K. A. Method of export taxation.....	77	Pestovska Z. S., Derzemanova L. V. Modern aspects of the organization of financial services in the market of loans.....	144
Kravets O. V. Modeling the influence of tax loading on the activity of agricultural products manufacturers.....	82	Sidorenko A. V. Formation of an effective financial system to ensure the competitiveness of the enterprise in the ukrainian shipping market.....	150
Krasnikova N. G. Organizational aspect of planning and accounting of income and expenses, execution and submission of statements of municipal non-profit healthcare enterprises.....	88	Petrashevskaya A. D., Halius L. S. Advantages and disadvantages of digitalization of economic processes at the modern stage.....	157
Kuhai I. V. Financial and legal basis of realization of public expenditure.....	93	Pozdnyakov Yu. V., Sadovenko Yu. P. Research of brands alternative value estimations relative errors probability distribution density functions.....	161
Lugova Ch. V. Ways of improving the state currency regulation system in Ukraine.....	98	Poludenna L. V. Normative legal provisions for production costs account for enterprises of forestry enterprises of Ukraine.....	170
Makarenko U. B. Directions for improving financing activities of domestic media enterprises.....	102	Rusyn-Grynyk R. R. Conceptual provisions on management of enterprises structures on the basis of providing their competitiveness.....	173
Murashko V. S. Quality of restaurant production: methodological and applied aspects.....	107	Savenok V. S. Tax burden as a tax policy base in Ukraine.....	176
Murashko V. S., Melnik T. G. Increasing of restaurants enterprises competitiveness by implementation of innovation activities.....	112	Sadovenko E. I. Principles of taxation and their evolution.....	180
Netudykhata K. L., Kologryva K. S. Factors of the enterprise financial stability.....	116	Sverhun O. A. Forecasting the amount of authorized capital of ukrainian banks.....	185
Nikiforov V. D. Necessity organization of internal control and the effectiveness of internal audit of budget institutions.....	120	Sklyarenko M. V. Business crisis: main approaches to determining content and check.....	191
Nikiforov V. D. Management of technical and information bases on the basis of the automated accounting system in the budgetary area.....	123	Snizhko V. V. Organization and methodology of accounting of equity in join stock company.....	195
Oliinyk O. V. Place of receivables in financial assets of enterprise.....	128	Solodchenko S. V. Concept and value of investment activity of the enterprise.....	200
Olijnyk Ju. V. Democratization of society and new realities of youth employment.....	132	Spasiv N. Ya. Synergetics as a methodological carcass of knowing of the united territorial communities.....	203
Paradovskyi Yu. V. Analysis of the scientific approaches collision on economic satisfaction and clasification of finished products of the enterprise.....	136		

<p>Suhovetrak I. I. Theoretical aspects of cooperation of international financial organizations with Ukraine.....212</p> <p>Fesai M. O. Organization of internal control for settlements with the budget of value added tax (VAT) in the system of enterprise's tax management216</p> <p>Khalimon S. Yu. Collision analysis scientific approaches to economic satisfaction and appointment of the account payables of the enterprise..... 221</p> <p>Khytra O. V., Poperechna N. V. Gender aspects of the organizational behavior and personnel management.....225</p>	<p>Chernobay L. I., Hentosh A. O. Methodology of diagnosis of economic security of the enterprise (by the example of LLC "SG TAS").....233</p> <p>Sharmanska V. M., Khalimon S. Yu. Account payables: problems of classification as an economic category and accounting objective.....240</p> <p>Shedyakov V. E. Post-modern transformation of assets of the region: revaluation of the range of opportunities and risks.....244</p> <p>Shepeluk V. A. Classification of corporate rights and their value.....249</p>
--	---

УДК 336.71

Бабенко Людмила Володимирівнакандидат економічних наук,
доцент кафедри обліку, аудиту, аналізу і оподаткування
Університету митної справи та фінансів**Горбов Станіслав Віталійович**магістр зі спеціальності «Облік і оподаткування»
Університету митної справи та фінансів

ОБЛІК ТА УПРАВЛІННЯ ПРОБЛЕМНОЮ ЗАБОРГОВАНІСТЮ ЗА КРЕДИТНИМИ ОПЕРАЦІЯМИ БАНКУ В УМОВАХ ЗАПРОВАДЖЕННЯ МСФЗ 9 "ФІНАНСОВІ ІНСТРУМЕНТИ"

Розглянуті питання, присвячені процесу запровадження міжнародних стандартів фінансової звітності у практику українських банків в сучасних умовах. У статті визначено проблемні питання щодо методологічних аспектів відображення кредитних операцій в бухгалтерському обліку, розглянуто характеристику рахунків для обліку операцій з кредитування клієнтів банку відповідно до нової редакції Плану рахунків бухгалтерського обліку банків України, який набрав чинності з 25 грудня 2017 р. та Інструкції про застосування Плану рахунків бухгалтерського обліку банків України. Проведено аналіз динаміки та структури обсягу кредитування ПАТ КБ «Приватбанк» за 2016-2017 рр. для попередження погіршення якості кредитного портфеля в процесі надання кредитів.

Ключові слова: проблемна заборгованість, бухгалтерський облік кредитних операцій, кредитний портфель, нормативно-правова база, внутрішньобанківський контроль, міжнародні стандарти фінансової звітності.

Постановка проблеми. Перехід до ринкової економіки вимагає від банків України підвищення конкурентноздатності, ефективності надання банківських послуг і підвищення їх якості, в тому числі з надання кредитів фізичним і юридичним особам. Важлива роль в реалізації цього завдання відводиться обліку, аналізу та аудиту кредитних операцій банків. З їх допомогою виявляються суми проблемної заборгованості та виробляються стратегія і тактика управління кредитною діяльністю, складаються плани і приймаються управлінські рішення, здійснюється контроль за їх виконанням, виявляються резерви підвищення ефективності роботи, оцінюються результати діяльності банку, його підрозділів і працівників.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. У вітчизняній та зарубіжній літературі особливе місце займають дослідження теоретико-методологічних основ банківського кредитування та явищ проблемної кредиторської заборгованості. Це праці провідних вітчизняних вчених: Базилевича В., Бутинця Ф., Васильченка З., Вітлінського В., Герасимовича А.М., Кіндрацької Л.М., Галасюка В.В., Заруби О., Івасів Б., Ковальчука Т., Лагутіна В., Пересада А., Лютого І., Міщенко В., Мороза А., Пікуса Р., Савлука М., Старостіна А., Сугоняка О., Шарова О., Шелудька В. При цьому, слід зазначити, що серед авторів немає єдиного підходу щодо питань облікового забезпечення управління кредитними операціями комерційних банків в умовах переходу до вимог МСФЗ 9 «Фінансові інструменти».

Формування мети та завдання статті. Метою даної статті є дослідження питань управління проблемною заборгованістю та основних аспектів відображення в бухгалтерському обліку кредитних операцій комерційного банку за вимогами МСФЗ 9 «Фінансові інструменти». Для досягнення поставленої мети в статті вирішувалися наступні завдання: удосконалено визначення проблемної заборгованості; визначені проблемні питання відображення в бухгалтерському обліку

кредитних операцій за новими вимогами; надано характеристику рахунків, на яких ведеться облік банківських операцій з кредитування клієнтів та проаналізовано динаміку і структуру обсягів кредитування ПАТ КБ «Приватбанк» за 2016-2017 рр.

Виклад основного матеріалу. Важливою складовою розвитку як банківської системи в цілому, так і окремого банку є формування якісного кредитного портфеля. Недосконалий ризик-менеджмент кредитних операцій, результатом якого є збільшення рівня кредитної заборгованості, негативно впливає на ліквідність та фінансову стійкість банку. Кредитний ризик являє собою ризик понесення банківською установою збитку у результаті невиконання договірних зобов'язань позичальниками, клієнтами або контрагентами. Управління та контроль кредитного ризику здійснюється шляхом встановлення лімітів на суму ризику, який він готовий взяти на себе, а також шляхом моніторингу рівня заборгованості до встановлених лімітів.

Розгляд динаміки та структури обсягів кредитування клієнтів ПАТ КБ «Приватбанк» за 2016-2017 рр. дав можливість визначити, що в ПАТ КБ «Приватбанк» на постійній основі здійснюється перевірка якості кредитів для забезпечення завчасного виявлення можливих змін кредитоспроможності контрагентів, включаючи регулярний перегляд забезпечення. Кредити та аванси клієнтам обліковуються в момент перерахунку грошових коштів з метою придбання або створення дебіторської заборгованості клієнта, яка не пов'язана з похідними фінансовими інструментами. При проведенні аналізу кредитів та авансів клієнтам за кредитною якістю ПАТ КБ «Приватбанк» класифікує кредити та аванси корпоративним клієнтам, підприємствам малого та середнього бізнесу і приватним підприємцям за такими категоріями: «Великі позичальники», «Кредити середнім позичальникам», «Кредити малим позичальникам».

Станом на 31.12. 2017 р. нормативи кредитного ризику ПАТ КБ «Приватбанк», встановлені Національним банком України, були дотримані та були такими: Н7 «Норматив максимального розміру кредитного ризику на одного контрагента» (нормативне значення не більше 25%) – 142,17%; Н8 «Норматив великих кредитних ризиків» (нормативне значення не більше 800%) – 1251,39%. Як показує статистика вказані показники значно перевищують норму.

Щодо аналізу кредитів, наданих клієнтам ПАТ КБ «Приватбанк» за 2016-2017 рр., треба відмітити, що кредити, надані клієнтам в 2016 році склали 227924 млн. грн., з них великим підприємствам 193778 млн. грн., кредити малим підприємствам 2494 млн. грн., кредити фізичним особам 19749 млн. грн., резерв під знецінення корисності кредитів (184341) млн. грн. Усього надано кредитів за мінусом резервів в сумі 43583 млн. грн.

Кредити клієнтам у 2017 р. склали 237181 млн. грн., з них великим підприємствам 189048 млн. грн., кредити малим підприємствам 3952 млн. грн., кредити фізичним особам 30354 млн. грн., резерв під знецінення корисності кредитів (198486) млн. грн. Усього кредитів за мінусом резервів – 38335 млн. грн.

Збільшення резервів під знецінення корисності кредитів в ПАТ КБ «Приватбанк» підтверджує «діру» в балансі банку, котра з моменту націоналізації установи тільки збільшується.

Станом на 31.12.2017 р. загальна сума кредитів найбільшим 10 клієнтам банку складала 54720 млн. грн. (на 31.12.2016 р.: 53193 млн. грн. або 23% від загальної вартості кредитного портфеля. Резерв під знецінення кредитів, пов'язаний з цими позичальниками становив 54720 млн. грн. (на 31.12.2016 р.: 52975 млн. грн.) [23].

Негативним явищем під час аналізу кредитного портфелю ПАТ КБ «Приватбанк» є також те, що кредити сконцентровані лише на основних сферах бізнесу колишніх акціонерів. Серед позичальників банку немає жодного великого підприємства, не пов'язаного з групою Приват. Відповідно до звітності ПАТ КБ «Приватбанк» за 2016-2017 рр., прострочені кредити юридичних осіб у 2016 р. склали 176547 млн. грн., а у 2017 р. – 177385 млн. грн. В той же час фінансовий лізинг складав у 2016 р. 15059 млн. грн., а у 2017 р. – 9235 млн. грн. Застава за кредити у 2016 р. складала лише 2370 млн. грн. і дещо погіршилася у 2017 р. – 2176 млн. грн. Дані показники свідчать про відсутність у банку якісної застави за кредитами, відповідно, позичальники не зацікавлені у погашенні кредитів.

Також варто зауважити на обсяги знецінених кредитів у банку, які у 2017 р. в порівнянні з 2016 р. дещо скоротилися і склали 202870 млн. грн. проти 206499 млн. грн. у 2016 р. З цих кредитів лише невелика частка належить фізичним особам та малому бізнесу. Відповідно така ситуація засвідчує про ризикову кредитну політику банку та недостатність ресурсів для повернення вкладів.

В ПАТ КБ «Приватбанк» основна інформація про рівень кредитного ризику систематично актуалізується та надається для аналізу у вигляді звітів про стан кредитного портфелю. Кредитний

комітет затверджує класифікацію кредитних операцій за групами ризику, розглядає, вносить корективи, затверджує оцінку кредитного ризику та розрахункову суму резерву для відшкодування можливих втрат (кредити та аванси клієнтам, непогашені зобов'язання пов'язані з кредитуванням, цінні папери та інше).

Формування якісного кредитного портфеля банку має вирішальне значення для його рентабельної роботи і надійності як партнера у фінансово-господарській діяльності. Система аналізу може бути використана як робітниками банку для розробки оптимальних систем щодо керівництва кредитними ризиками і на цій основі удосконалення кредитної діяльності, так і відповідними контрольно-ревізійними службами при проведенні перевірочних заходів щодо вивчення діяльності банку.

Для попередження погіршення якості кредитного портфеля в процесі концентрації тих або інших видів кредитів, у тому числі в залежності від періодичності діяльності, банк повинний оперативно визначати рівень ризиків і коригувати балансову вартість кредитів шляхом створення спеціальних резервів для покриття можливого збитку. На основі цього будується прогноз перспектив і методів підтримки ліквідності операцій, що складають кредитний портфель, а за необхідності й санації кредитної діяльності банку.

Слід зазначити, що при правильній організації роботи і взаємодії відповідних служб банку ризику можна звести до мінімуму, але жоден із ризиків не може бути усунутий цілком. Водночас, надмірна обережність може позбавити банк прибуткових можливостей, але в той же час надмірна, непродумана ризикованість створює для банку загрозу втратити не тільки прибуток у вигляді відсотків за наданими кредитами, але й кредитні кошти [11].

На сьогодні не існує єдиного підходу до розуміння сутності «проблемний кредит». Кожний банк аналізує та визначає рівень проблемної заборгованості на основі внутрішніх стандартів, невід'ємною складовою яких є трактування поняття проблемного кредиту. Разом з тим, для правильного аналізу якості кредитного портфеля потрібно враховувати думку експертів спеціальних агентств щодо сутності цього поняття. Наприклад, Міжнародний валютний фонд (далі – МВФ) визначає проблемний кредит як зобов'язання, повне погашення якого сумнівне внаслідок неадекватного фінансового стану позичальника чи забезпечення за цим зобов'язанням, а також спостерігається прострочення сплати основного боргу й/або відсотків за ним більше 90 днів [23].

Базельський комітет з банківського нагляду трактує проблемний кредит як кредитний продукт, за яким існують істотні порушення строків виконання зобов'язань перед банком, істотне погіршення фінансового стану боржника, погіршення якості забезпечення [9]. Тож, визначення МВФ і Базельського комітету практично ідентичні і враховують три ознаки: погіршення фінансового стану, якість забезпечення і прострочення погашення кредиту. Втім визначення МВФ є більш конкретним, оскільки в ньому вказується термін прострочення (більше 90 днів – період,

коли кредит автоматично стає проблемним). Разом з тим такі словосполучення у визначенні Базельського комітету як «істотні порушення строку», «істотне погіршення фінансового стану», «погіршення якості забезпечення» можна трактувати по-різному. Отже, для вітчизняних банків алгоритм розрахунку проблемної заборгованості чітко не прописаний, тому більшість банків визначає проблемні кредити відповідно до міжнародних стандартів фінансової звітності (МСФЗ), які більше орієнтовані на судження банків та аудиторів. Так, МСФЗ 9 визначає: «Корисність фінансового активу або групи фінансових активів зменшується і збитки від зменшення корисності виникають, якщо і тільки якщо є об'єктивне свідчення зменшення корисності внаслідок однієї або кількох подій, які відбулися після первісного визнання активу (подія збитку), і така подія (або події) збитку впливає (впливають) на попередньо оцінені майбутні грошові потоки від фінансового активу або групи фінансових активів, які можна достовірно оцінити. Може бути неможливим ідентифікувати одну, окрему подію, що спричинила зменшення корисності. Скоріше поєднаний вплив кількох подій може спричинити зменшення корисності» [20]. Тож, проблемний кредит визначається через зменшення його корисності внаслідок настання певних подій.

Проаналізувавши визначення проблемного кредиту пропонується розглядати це поняття як у вузькому так і в широкому значенні. У вузькому значенні проблемний кредит – це прострочений кредит/фінансове зобов'язання та нараховані доходи за цими операціями, строк сплати за якими прострочений більше 90 днів.

В широкому розумінні визначення проблемного кредиту включає реальну проблемну кредитну заборгованість та потенційну проблемну кредитну заборгованість. Тому, під проблемним кредитом слід розуміти сукупність простроченої кредитної заборгованості (кредитів/фінансових зобов'язань, відсотків), строк сплати за якою прострочений більше 31 дня за основним боргом та/або відсотками, та частину заборгованості за реструктуризованими, рефінансованими, пролонгованими кредитами, за якими існує ризик несвоєчасного погашення заборгованості, зниження ринкової вартості забезпечення, погіршення фінансового стану позичальника, та/або мають місце організаційні ознаки проблемності. Таке визначення включає також потенційно проблемні кредити, для яких, крім вищезазначених ознак проблемності повернення кредиту, характерні також організаційні особливості:

- несвоєчасне подання позичальником фінансової звітності та небажання надати пояснення за даними звітності;
- часті зміни юридичної адреси, місця знаходження, номерів телефонів і т.д.;
- радикальні зміни у складі керівників підприємства-позичальника;
- тривала відсутність контактів з керівництвом та співробітниками підприємства;
- часті прохання відстрочити виплати за раніше наданими позиками;
- необґрунтовані зміни в планах діяльності позичальника, перехід на нові ринки збуту продукції;

- несприятливі тенденції розвитку ринку, на якому здійснює свою фінансово-господарську діяльність позичальник.

Це дає підстави відносити до проблемних позик не тільки прострочені, а й сумнівні щодо повернення кредити, виходячи з того, що правовими актами НБУ визначене таке трактування понять:

- прострочені кредити (заборгованості, які не погашені в термін (строк), встановлений договором) [3];
- сумнівні кредити (група, за якою виконання зобов'язань із боку позичальника/контрагента банку в повній сумі, з урахуванням фінансового стану позичальника й рівня забезпечення, під загрозою, ймовірність повного погашення кредитної заборгованості низька й становить 50 відсотків чистого кредитного ризику. Кількість календарних днів прострочення становить 91-180 днів [3]. Важливою складовою проблемної заборгованості є реструктуризовані, рефінансовані та переформлені кредити.

Для поліпшення якості кредитного портфеля комерційних банків Національним банком України прийнято низку нормативних документів. Серед них можна виділити: Постанову Національного банку України «Про затвердження Положення про визначення банками України розміру кредитного ризику за активними банківськими операціями» від 30.06.2016 р. №351 [18], а також «Рекомендації щодо роботи банків з позичальниками – фізичними особами, які мають заборгованість за споживчими кредитами та потрапили в скрутне фінансове становище» схвалені постановою Правління Національного банку України від 06.08.2009 р. № 461 [18].

У сучасній науковій думці розрізняють два основні методи управління проблемними активами банку [4]:

1. Метод реабілітації – розробка у співпраці з позичальником плану дій щодо повернення кредиту.
2. Метод ліквідації проблемного кредиту – повне або часткове погашення кредиту за рахунок продажу забезпечення за кредитом або іншого майна позичальника, залучення до погашення кредиту гарантів та поручителів, продаж або передача проблемного активу третій стороні або його списання.

Процес реабілітації складається з таких етапів:

1. Виявлення причини виникнення проблемної заборгованості.
2. Зустріч представника банку з позичальником і розробка плану дій з погашення проблемної заборгованості.
3. Реструктуризація проблемної заборгованості.
4. Контроль за погашенням реструктуризованої заборгованості [4].

Реструктуризація, згідно з Постановою Правління Національного банку України від 30.06.2016 р. №351, – це зміна істотних умов за попереднім договором з метою пом'якшення вимог до боржника у зв'язку з фінансовими труднощами боржника та необхідністю створення сприятливих умов для виконання ним зобов'язань за активом (зокрема: зміна процентної ставки; часткове прощення боргу; зміна графіка погашення боргу (строків і сум погашення основного боргу, сплати процентів/комісій); зміна розміру комісії) шляхом укладання додаткової угоди з боржником [17].

На рисунку 1 розглянуто кожен із методів реструктуризації та ліквідації проблемних кредитів, включивши їх до групи методів реструктуризації та ліквідації.

Недоліками методів реструктуризації є:

- ймовірність того, що навіть після реструктуризації кредит не перестане бути проблемним;
- втрата ліквідності;
- відволікання значної частини фінансових ресурсів від основної діяльності у вигляді резерву по кредитним операціям банку.

Позитивною стороною методів реструктуризації для позичальника є те, що на нього не позиваються до суду, він не втрачає заставне майно. Тому оптимальним варіантом для позичальника, який потрапив у скрутне фінансове становище, є не чекати прострочення платежу по кредиту, а заздалегідь, прогножуючи можливі затримки платежів, звернутися до працівників банку з проханням про реструктуризацію кредиту, оформивши письмову заяву, у котрій вказати причини, через які позичальник не може своєчасно та в повному обсязі погашати заборгованість по кредиту.

Слід відмітити, що реструктуризація кредиту є правом банківської установи, а не її обов'язком. Тому банк не завжди йде назустріч клієнту. Якщо кредитний комітет банку погоджується на реструктуризацію кредиту, то й позичальник зі свого боку повинен йти на поступки, адже реструктуризація – це компроміс обох сторін [4].

Отже, банківські установи використовують низку заходів, які спрямовані на створення необхідних умов для забезпечення виконання по-

зичальником узятих на себе зобов'язань за споживчим кредитом.

Забезпечення ефективності та надійності здійснення кредитних операцій потребує від комерційного банку організації постійного моніторингу не окремих етапів, а всіх стадій реалізації кредитного процесу. Серед основних цілей внутрішньобанківського моніторингу можна виділити:

- своєчасне виявлення відхилень фактичних результатів фінансової діяльності від передбачуваних;
- виявлення причин, що викликали це відхилення, і розробка пропозицій з відповідного коригування окремих напрямів фінансової діяльності з метою її нормалізації та підвищення ефективності. Слід зазначити, що внутрішньобанківський моніторинг має здійснюватись за базовими принципами (табл. 1).

Головною метою здійснення банком моніторингу кредитних операцій є своєчасне виявлення передумов виникнення проблемного кредиту, а також розроблення та впровадження комплексних методів відновлення повноцінного обслуговування позичальником кредитної заборгованості.

Порядок відображення в бухгалтерському обліку операцій з кредитування визначає Інструкція з бухгалтерського обліку операцій із фінансовими інструментами в банках України [13]. Відповідно до економічної сутності, бухгалтерський облік кредитних операцій, а також операцій з фінансовими інструментами ведеться за балансовими та позабалансовими рахунками Плану рахунків бухгалтерського обліку банків України [9]. Бухгалтерський облік наданих клієнтам кредитів банківською установою в національній



Рис. 1. Методи управління проблемними кредитами банку [23]

Таблиця 1

Принципи моніторингу проблемних кредитів та шляхи їх реалізації [3]

Назва принципу	Реалізація принципу
Вибір для спостереження найбільш важливих напрямів і цільових показників фінансової діяльності	Базується на раніше сформованих цільових стратегічних фінансових нормативах і найважливіших показниках фінансових планів і бюджетів, що визначають пріоритетні напрями внутрішнього фінансового контролю
Побудова системи інформативних (первинних) звітних показників за кожним напрямом фінансової діяльності	Базована на даних фінансового й управлінського обліку
Розробка системи узагальнюючих оціночних (аналітичних) показників, які відображають фактичні результати фінансової діяльності в розрізі різних її аспектів	Побудова алгоритмів розрахунку окремих оціночних показників із використанням первинної інформаційної бази контролю та методів фінансового аналізу
Встановлення періодичності формування звітної бази даних (інформативних і оціночних показників)	Визначення періодичності «терміновістю реагування», тобто своєчасністю здійснення внутрішнього контролю за окремими аспектами фінансової діяльності (оперативне зведення, місячний звіт, квартальний звіт)
Встановлення розмірів відхилень фактичних результатів фінансової діяльності від передбачених	Розрахунок розмірів відхилень в абсолютних і відносних показниках
Аналіз основних причин, які викликали відхилення фактичних результатів фінансової діяльності від передбачених	Виділення показників, за якими спостерігаються «критичні відхилення» від цільових нормативів і показників фінансових планів та бюджетів, за кожним з котрих виявляються причини, що їх викликали
Визначення системи дій при встановленні відхилень фактичних результатів фінансової діяльності від передбачених	Система дій полягає в алгоритмах: а) «нічого не вживати» – використовується в тих випадках, коли розмір відхилень значно нижче за встановлений критичний критерій; б) «усунути відхилення» – передбачає розробку заходів щодо забезпечення виконання нормативних або планових показників; в) «змінити систему нормативних або планових показників» – використовується в тих випадках, коли виконання встановлених нормативних або планових показників нереально
Обґрунтування пропозицій зміни окремих цільових фінансових нормативів і планових показників	Реалізація цього принципу пов'язана з використанням алгоритму «змінити систему нормативних або планових показників», якщо можливості нормалізації окремих аспектів фінансової діяльності обмежені або взагалі відсутні

та іноземній валюті ведеться на рахунках другого класу «Операції з клієнтами» (рис. 2).

Усі рахунки для обліку наданих банком кредитів є активними. За дебетом цих рахунків проводяться суми наданих кредитів, а за кредитом – суми погашення заборгованості. Рахунки для обліку неамортизованої премії/дисконту за кредитами, які обліковуються за амортизованою собівартістю є активно-пасивними. За дебетом цих рахунків проводяться суми премії за наданими кредитами; суми амортизації дисконту під час нарахування доходів за звітний період. За кредитом цих рахунків проводяться суми амортизації премії під час нарахування доходів за звітний період; суми дисконту за наданими кредитами.

Також активними є рахунки для обліку нарахованих доходів за кредитами, які обліковуються за амортизованою собівартістю. За дебетом цих рахунків проводяться суми нарахованих доходів, а за кредитом – суми нарахованих доходів під час їх отримання. Рахунки для обліку резерву за кредитами, які обліковуються за амортизованою собівартістю є контр-активними. За кредитом цих рахунків проводяться суми сформованих резервів. За дебетом цих рахунків проводяться суми зменшення резервів; суми використаних резервів [14].

У липні 2014 року Рада з міжнародних стандартів фінансової звітності, яка займається розробкою і впровадженням стандартів на глобальному рівні,

випустила остаточну редакцію МСФЗ 9 «Фінансові інструменти». Вона відображає результати всіх етапів проекту за фінансовими інструментами і замінює МСБО 39 «Фінансові інструменти: визнання та оцінка» і всі попередні редакції МСФЗ 9. Відповідно до Положення (стандарту) бухгалтерського обліку 9 «Фінансові інструменти», під фінансовими інструментами слід вважати контракти, які одночасно приводять до виникнення (збільшення) фінансового активу в одного підприємства і фінансового зобов'язання або інструмента власного капіталу у іншого [9]. В свою чергу фінансові активи, це не що інше, як «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» [9].

МСФЗ 9 «Фінансові інструменти» вводить нові вимоги та дає можливість отримати інформацію про:

- нову класифікацію фінансових активів;
- принципи формування бізнес-моделей та проведення тесту на грошові потоки з метою класифікації фінансових активів;
- порядок оцінки та обліку фінансових активів згідно з МСФЗ 9 та відмінності від чинних підходів;
- модель очікуваних кредитних збитків та облік знецінення за фінансовими активами;

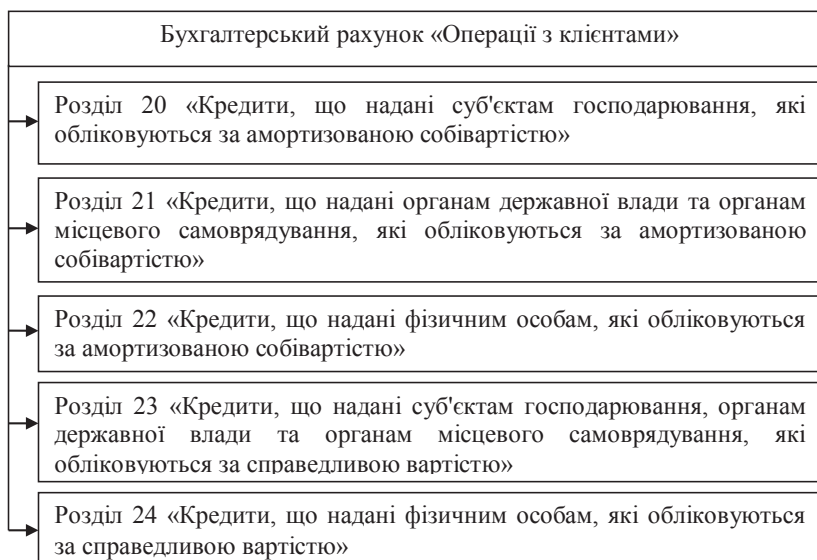


Рис. 2. Розділи Плану рахунків бухгалтерського обліку банків України, призначені для обліку кредитних операцій

- особливості обліку змін умов (модифікації) фінансових активів;

- перекласифікацію фінансових активів;

- класифікацію, оцінку та облік фінансових зобов'язань

- особливості оцінки та обліку очікуваних кредитних збитків за фінансовими зобов'язаннями;

- вимоги щодо оцінки та розкриття інформації щодо переходу на вимоги МСФЗ 9;

- нові вимоги щодо розкриття інформації про кредитні ризики за фінансовими інструментами.

Перехід на цей міжнародний стандарт є доволі складним та вимагає не тільки чіткої роботи працівників бухгалтерської служби банків, а й взаємодії між різними департаментами банківської установи, залучення фахівці по кредитному ризику, аудиторського комітету, Наглядової ради. За даними НБУ на кінець 2016 року понад 85% банків не мали затвердженого плану дій щодо запровадження МСФЗ 9, 20% – переглянули класифікацію фінансових активів за бізнес моделями відповідно до цих стандартів. Приблизно 18% банків здійснили розрахунок оціночних резервів під збитки, а 13% – проаналізували вплив МСФЗ 9 на розмір оціночних резервів [1]. Перехід на МСФЗ може вимагати додаткових витрат від банків, адже стандарти МСФЗ вимагають створення значних резервів. Відзначимо, що українським банкам для вирішення питання впровадження цього міжнародного стандарту необхідно здійснити такі важливі заходи як проведення відповідної роз'яснювальної роботи щодо стандартів МСФЗ з відповідальними підрозділами НБУ з залученням представників комерційних банків у вигляді семінарів, круглих столів, тощо; врахування потреб та особливостей порядку формування та використання резервів українськими банками, внесення відповідних змін до Податкового кодексу України та інших нормативно-правових актів; надання методологічної та практичної допомоги в отриманні більш швидкого зворотного зв'язку від регуляторних органів, зокрема НБУ щодо конкретних пропо-

зицій, наданих Незалежною асоціацією банків країни (НАБУ).

Крім того, МСФЗ 9 уточнює вимоги до розкриття інформації у фінансовій звітності. Загальними проблемами впровадження норм МСФЗ у методологію бухгалтерського обліку та складання фінансової звітності є:

- відсутність в Україні відповідної інфраструктури, що значно ускладнює використання в обліку методу оцінки за справедливою вартістю;

- обмеженість статистичних даних для використання їх у процесі оцінки, що ускладнює або унеможливує процес оцінки реальної вартості активів, зобов'язань, капіталу та фінансових результатів (у тому числі резервів під кредитні ризики);

- постійні зміни у вимогах МСФЗ потребують їх безперервного моніторингу, вивчення для адаптації та впровадження;

- недостатньо уваги приділяється дотриманню фахівцями Кодексу етики Міжнародної федерації бухгалтерів [1].

Висновок. Бурхливий розвиток фінансової сфери потребує узгодженої, прозорої інформації, тому важливим є використання МСФЗ у повному обсязі. Перехід на міжнародні стандарти бухгалтерського обліку та звітності надає змогу зробити прозорою діяльність банків, можливість користувачам отримувати достовірну інформацію щодо їх діяльності. Складання фінансової звітності на основі вимог МСФЗ, як для суб'єктів господарювання та і для банків є просто необхідною основою для їх ефективної взаємодії.

Підсумувавши результати проведеного аналізу динаміки та структури обсягів кредитування ПАТ КБ «Приватбанк» за 2016-2017 рр., можемо зазначити, що ключовими перспективами його подальшого розвитку збільшення обсягів кредитування є: нарощування корпоративного кредитування за рахунок підвищення ділової активності; зменшення частки валютних кредитів та зменшення валютних ризиків; підвищення активності банку у сфері інвестиційного та інноваційного кредитування.

Література:

1. Бабкова О.С. Банківські установи як "першопрохідці" у впровадженні міжнародних стандартів фінансової звітності [Електронний ресурс]: Матеріали Відкритої Міжнародної інтернет-конференції "МСФЗ: дослідження, наука, практика, імплементація" – Режим доступу – <http://konf.amsfo.com.ua/bankivski-ustanovi-yak-pershoproxidci-u-vprovadzhenni-mizhnarodnix-standartiv-finansovo%D1%97-zvitnosti>.
2. Безручук С.Л. Конспект лекцій з навчальної дисципліни "Облік у банках і бюджетних установах" [Електронний ресурс]: Житомир 2017-2018 н. р. ЖДТУ С. 90 – Режим доступу: https://learn.ztu.edu.ua/pluginfile.php/30609/mod_resource/content/1/%2B%2B%2BKonspekt-%D0%91%D0%B0%D0%BD%D0%BA%D0%B8-R1-%D0%A4%D0%A2.pdf
3. Болгар Т.М. Внутрішньобанківський моніторинг як необхідна складова системи оцінки проблемних кредитів банку // Європейський вектор економічного розвитку. – 2016. – № (20). С. 4-20 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://eurodev.duan.edu.ua/images/stories/Files/2016-1/3.pdf>.
4. Болгар Т.М. Управління проблемними кредитами вітчизняних банків у сучасних умовах господарювання [Електронний ресурс]: Бізнесінформ №1. – 2014. С. 248-255. – Режим доступу: http://www.business-inform.net/export_pdf/business-inform-2014-1_0-pages-248_255.pdf.
5. Витрати групи "Приват" [Електронний ресурс]: статистична інформація. – Режим доступу: <https://ua.interfax.com.ua/news/general/417150.html>.
6. Закон України «Про банки і банківську діяльність» №2121-14 від 07.12.2000 р. зі змінами і доповненнями, в редакції від 04.05.2018 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://zakon.rada.gov.ua/go/2121-14>.
7. Зоря О.П., Сасенко М.А. Обліково-аналітичне забезпечення кредитних операцій банківської установи в контексті законодавчих змін // Економіка та держава № 7/2018 С. 70-73. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.economy.in.ua/pdf/7_2018/17.pdf.
8. Інструкція з бухгалтерського обліку операцій із фінансовими інструментами в банках України [Електронний ресурс]: Постанова Правління НБУ від 21.02.2018. № 14 – Режим доступу: <https://bank.gov.ua/document/download?docId=64650484>.
9. Міжнародний стандарт бухгалтерського обліку 9 Фінансові інструменти [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/929_015/para474.
10. Мороз Я. Фінансова реструктуризація [Електронний ресурс]: Вісник: офіційно про податки. – Режим доступу: <http://www.visnuk.com.ua/ru/publication/100003415-finanova-restrukturizatsiya>.
11. Письмаченко Л.М. Бабенко Л.В., Яковенко І.В. Використання облікової інформації для аналізу і оцінки якості кредитного портфеля в системі управління активними операціями банків // Економіка та держава. Міжнародний науково-практичний журнал. – 2010 р. – №8. С. 39-42. – Режим доступу: http://www.economy.in.ua/pdf/8_2010/12.pdf.
12. План рахунків бухгалтерського обліку банків України (Постанова Правління Національного банку України №89 від 11.09.2017 р. зі змінами і доповненнями, в редакції від 03.04.2018 р.) [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://zakon.rada.gov.ua/go/v0089500-17>.
13. Положення (стандарту) бухгалтерського обліку 13 «Фінансові інструменти» [Електронний ресурс]: Наказ Міністерства фінансів України від 30 листопада 2001 року № 559 зі змінами і доповненнями, в редакції від 09.08.2013 р. – Режим доступу: <https://zakon.help/.../polozhennya-standart-buhgalterskogo>.
14. Про затвердження Інструкції з бухгалтерського обліку кредитних, вкладних (депозитних) операцій та формування і використання резервів під кредитні ризики [Електронний ресурс]: Постанова НБУ № 481 від 27.12.2007. – Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0048-08>.
15. Про затвердження Інструкції з бухгалтерського обліку операцій із фінансовими інструментами в банках України [Електронний ресурс]: Постанова НБУ №14 від 21.02. 2018. – Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/v0014500-18>.
16. Про затвердження Положення (стандарту) бухгалтерського обліку 13 "Фінансові інструменти" [Електронний ресурс]: Наказ Міністерства фінансів України № 559 від 30.11.2001 р. – Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z1050-01>.
17. Про затвердження Положення про визначення банками України розміру кредитного ризику за активними банківськими операціями [Електронний ресурс]: Постанова НБУ № 351 від 30.06.2016. – Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/v0351500-16>.
18. Про заходи щодо забезпечення погашення кредитів операціями // [Електронний ресурс]: Постанова НБУ від 06.08.2009 р. № 461. – Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/v0461500-09>.
19. Про удосконалення порядку складання та подання звітності учасниками Фонду гарантування вкладів фізичних осіб [Електронний ресурс]: Рішення Виконавчої дирекції фонду гарантування вкладів фізичних осіб № 513 від 21.1.2017 р. – Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z1487-17>.
20. Проблемні кредити банків як результат реалізації кредитного ризику [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://econforum.duan.edu.ua/images/stories/Files/2014/9.pdf>.
21. Проблемні кредити і засоби реструктуризації безнадійних боргів [Електронний ресурс]. – Режим доступу: https://pidruchniki.com/1212012441524/bankivska_sprava/problemni_krediti_zasobi_restrukturizatsiyi_beznadiynih_borgiv.
22. Річний звіт ПАТ КБ «Приватбанк» за 2016-2017 рр. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: https://static.privatbank.ua/files/year_zvit_05_05.pdf.
23. Яременко О.Р., Лисенко Е.О. Проблемні кредити банків: сутність, сучасний стан та методи їх регулювання [Електронний ресурс] // Глобальні та національні проблеми економіки Випуск 8 – 2015. С. 1080-1085. – Режим доступу: <http://global-national.in.ua/archive/8-2015/226.pdf>.

Бабенко Людмила Владимировна

кандидат экономических наук,
доцент кафедры учета, аудита,
анализа и налогообложения
Университета таможенного дела и финансов

Горбов Станислав Витальевич

магистр специальности «Учет и налогообложение»
Университета таможенного дела и финансов

УЧЕТ И УПРАВЛЕНИЕ ПРОБЛЕМНОЙ ЗАДОЛЖЕННОСТЬЮ ПО КРЕДИТНЫМ ОПЕРАЦИЯМ БАНКОВ В УСЛОВИЯХ ВНЕДРЕНИЯ МСФО 9 «ФИНАНСОВЫЕ ИНСТРУМЕНТЫ»

Аннотация

Рассмотрены вопросы, посвященные процессу внедрения международных стандартов финансовой отчетности в практику учета украинских банков в современных условиях. В статье определены проблемные вопросы, касающиеся методологических аспектов отражения кредитных операций в бухгалтерском учете, рассмотрена характеристика счетов для учета операций по кредитованию клиентов банка в соответствии с новой редакцией Плана счетов банков Украины, действующего с 25 декабря 2017 года и Инструкции по применению Плана счетов банков Украины. Проведен анализ динамики и структуры объемов кредитования ПАТ КБ «Приватбанк» за 2016-2017 г.г. для предупреждения ухудшения качества кредитного портфеля в процессе предоставления кредитов.

Ключевые слова: проблемная задолженность, бухгалтерский учет кредитных операций, кредитный портфель, нормативно-правовая база, внутрибанковский контроль, международные стандарты финансовой отчетности.

Babenko Ludmila Vladimirovna

Candidate of Economic Sciences, Associate Professor
University of Customs and finance

Horbov Stanislav Vitalievich

Master in specialty
"Accounting and taxation"
University of Customs and finance

ACCOUNTING AND MANAGING PROBLEM DEBT ON CREDIT OPERATIONS OF THE BANK IN THE CONDITIONS OF IMPLEMENTATION OF IFRS 9 "FINANCIAL INSTRUMENTS"

Summary

There are considered questions on the process of introduction of international standards of financial reporting into the practice of Ukrainian banks in modern conditions. The article defines problematic questions about methodological aspects of the reflection of credit operations in accounting, describes the characteristics of accounts for accounting of lending operations of the bank's clients in accordance with the new version of the Chart of Accounts of Ukrainian Banks, which came into force on December 25, 2017, and the Instructions on the application of the Chart of Accounts of Ukrainian Banks. The analysis of the dynamics and lending structure of PJSC CB "Privatbank" for 2016-2017 was carried out to prevent deterioration of the quality of the loan portfolio in the process of granting loans.

Key words: problem debt, accounting of credit operations, credit portfolio, legal framework, internal control of banks, international financial reporting standards.

УДК 339.5:332.1:633.34-027.3

Богач Лариса Володимирівнакандидат економічних наук,
старший викладач кафедри глобальної економіки
Національного університету біоресурсів і природокористування України**Грек Альона Вікторівна**кандидат економічних наук, асистент
кафедри маркетингу та міжнародної торгівлі
Національного університету біоресурсів і природокористування України**ТЕНДЕНЦІЇ ГЛОБАЛЬНОЇ ТОРГІВЛІ СОЄВОЮ ПРОДУКЦІЄЮ
ТА ПРОДУКТІВ ЇЇ ПЕРЕРОБКИ В НАПРЯМАХ РЕГІОНАЛЬНОЇ ІНТЕГРАЦІЇ**

У статті досліджено сучасний стан розвитку ринку сої та продуктів її переробки. Проаналізовано світове виробництво, споживання, запаси і торгівля соєю. Проведено аналіз світового ринку сої та місце України на ньому. Розглянуто тенденції глобальної торгівлі соєвою продукцією та продуктів її переробки в напрямках регіональної політики.

Ключові слова: світовий ринок, експортери, сільськогосподарська продукція, глобальна торгівля, світове виробництво.

Постановка проблеми. Розвиток світового аграрного ринку останніми десятиліттями зробив значний крок в переорієнтації виробництва сої на вирішення проблеми харчового і кормового білка, зростання обсягів рослинних олій та збільшення ролі культурних рослин у медицині. Згідно з набором завдань, єдина культура, яка сприяє їх вирішенню, в значній мірі, є культура сої. Українське виробництво сої, хоч і починається з кінця XVIII століття, але стійку тенденцію до розвитку набирає лише зараз, коли з'явилися сучасні агротехнології, скоростиглі сорти сої, розвивається переробна промисловість, та є стійкий попит як на сировину, так і на продукти її переробки [4].

Постановка завдання. Мета статті полягає у дослідженні сучасного стану та тенденцій розвитку світового ринку сої, особливостей його структури та динаміки в умовах глобальних трансформацій, також розробити напрями вдосконалення механізму формування та регулювання ринку сої в Україні.

Виклад основного матеріалу дослідження. Соя є найпоширенішою серед зернобобових і олійних культур в світі, вона відіграє вирішальну роль у зерновому, харчовому та кормових балансах. Феномен цієї культури полягає в тому, що в ній за вегетаційний період синтезуються два врожаї – білка і жиру – та майже всі органічні речовини. В її насінні міститься 38-42% білка, 18-23% жиру, 25-30% вуглеводів, ферменти, вітаміни, мінеральні речовини [3].

Соя і продукти її переробки не лише одне з надійних і перспективних джерел валютних надходжень, але і сировина для харчової та комбікормової промисловості. Ця культура вже багато років належить до найважливіших в світовому землеробстві, її вирощують на всіх континентах (табл. 1).

За 2005 рік виробниками України було експортовано товарного насіння сої на загальну суму 38 тис. дол. США, в 2017 р. – 1060 тис. дол. США, або в 27 раз більше. Відмітимо, що обсяги експортованої продукції постійно зростають (табл. 2). Такі швидкі темпи зростання обсягів експорту свідчать про позитивну тенденцію у розвитку вітчизняного ринку сої.

Значні партії сої експортуються в Туреччину, Іран, Єгипет, та інші. Найбільшим попитом користується українська соя у Туреччині, куди експортується 27% від усієї експортної продукції.

В Україну соя імпортується досить малими партіями. Обсяги імпорту у 2017 році становлять 9786 тон, що значно вище порівняно з 2005 роком, де показник дорівнював всього 103 тонам (табл. 3). Це є свідченням того, що відбувалося формування ринку та пошук його ніші всередині країни.

Серед країн-імпортерів до України відмітимо Білорусь, частка якої в 2017 р. склала 74,5%. Значну кількість сої завезено з Канади та Польщі.

Ринку олійних культур, як і будь-якому іншому ринку сільськогосподарських культур, властиві значні коливання цін на товарне насіння, що зумовлено зміною цін на продукцію переробки. Крім природних катаклізмів, які безпосередньо впливають

Таблиця 1

Валове виробництво сої по регіонах світу, тис. тонн

Регіон	Рік					2016 р. в % до	
	2005	2010	2014	2015	2016	2005 р.	2015 р.
Світ	214543	264943	306373	323205	334894	156,1	103,6
Африка	1317	1458	2497	2630	2120	160,9	80,6
Азія	27436	30748	25419	23209	28809	105,0	124,1
Океанія	45	60	80	64	63	140,0	98,3
Європа	3058	4790	8773	9514	10489	343,0	110,2
Північна та Центральна Америка	86896	95331	113365	113721	123604	142,2	108,7
Південна Америка	95791	132557	156240	174066	169810	177,3	97,6

Джерело: розраховано за даними ФАО

Таблиця 2

Обсяги та вартість експорту насіння сої з України

	Рік								
	2005	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017
Кількість, тис. тонн	175	449	1096	1481	1492	1675	2199	2736	2867
Вартість, тис. дол. США	38	174	469	702	742	703	805	986	1060
Ціна, дол./т	219,5	387,7	427,6	474,0	497,4	419,8	366,3	360,3	369,6

Джерело: складено за даними Державного комітету статистики України

Таблиця 3

Обсяги та вартість імпорту насіння сої в Україну, тонн

	Рік								
	2005	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017
Кількість, тонн	103	851	2132	957	2070	2809	3991	5223	9786
Вартість, тис. дол. США	50	1508	2123	1535	3901	4464	5240	4897	5786
Ціна, дол./т	486,1	1772,2	995,8	1603,4	1884,6	1589,4	1312,9	937,6	591,3

Джерело: складено за даними Державного комітету статистики України

на пропозицію насіння сої, причинами такого становища є і суто суб'єктивні фактори, такі як міждержавні торгові договори, активне урядове регулювання сільськогосподарського ринку.

Однак протягом кожного року дисперсія цін має ще ширшу амплітуду, що зумовлюється зменшенням пропозиції насіння сої на кінець господарського року. Ціни у 2017 р., знизилися на 190 дол. США за тонну в порівнянні з 2012 роком. За оцінками Oil Group напружений баланс попиту та пропозиції сої є основними факторами укріплення цін в середньостроковій перспективі [5].

Виробництво сої займає вагомe місце в рослинництві України, проте характеризується нестабільністю щодо ефективності господарювання, як в рамках окремих складових єдиного технологічного циклу (виробництво, зберігання, переробка, реалізація), так і у сфері виробничо-економічних взаємозв'язків між ними.

Соя – високорентабельна культура і там, де виробництву її приділяють достатню увагу, вона

здатна конкурувати з провідними культурами і є економічно вигідною. Недарма вона належить до самих цінних культур світового землеробства, а серед високобілкових джерел надій займає перше місце. Особливість соєвих бобів у тому, що в них переважає білок над жиром, на відміну від інших олійних культур [3].

ТВ останні роки спостерігається значний ріст обсягів виробництва сої в Україні (табл. 4). Створення селекційними установами вітчизняного посівного матеріалу в 90-х роках та підвищена увага до галузі останнім часом сприяло зростанню площ під цієї культурою та валового збору сої.

Аналіз динаміки посівних площ сої дозволяє виявити різноспрямовані тенденції в різні періоди. З 2005 року відбувається досить стрімке зростання показника – з 439 тис. га до 2000 тис. га в 2017 році (рис. 1). В середньому протягом 1980-2017 рр. посівні площі збільшувалися щороку на 48,6 тис. га при середньорічному прирості 13,7%. Необхідно зазначити зна-

Таблиця 4

Виробництво сої в усіх категоріях господарств України

Рік	Посівна площа сої, тис. га	Зібрана площа, тис. га	Урожайність, ц/га	Валовий збір, тис. тонн	Питома вага площі посіву сої в площі посіву олійних культур, %
2005	439	422	14,5	613	10,0
2006	752	715	12,4	890	14,7
2007	671	583	12,4	723	13,0
2008	559	538	15,1	813	8,9
2009	644	623	16,8	1044	10,9
2010	1076	1037	16,2	1680	16,4
2011	1134	1110	20,4	2264	16,8
2012	1476	1412	17,1	2410	20,4
2013	1370	1351	20,5	2774	18,4
2014	1806	1793	21,6	3882	22,7
2015	2158	2136	18,4	3931	27,2
2016	1869	1859	23,0	4277	22,3
2017	2000	1982	19,7	3899	22,7
2017 до 2005, %	456	470	136	637	
Середньорічні темпи приросту, %	13,5	13,8	2,6	16,7	
Коефіцієнт варіації	48,6	50,4	19,4	62,1	32,8

Джерело: складено та розраховано за даними Державного комітету статистики України

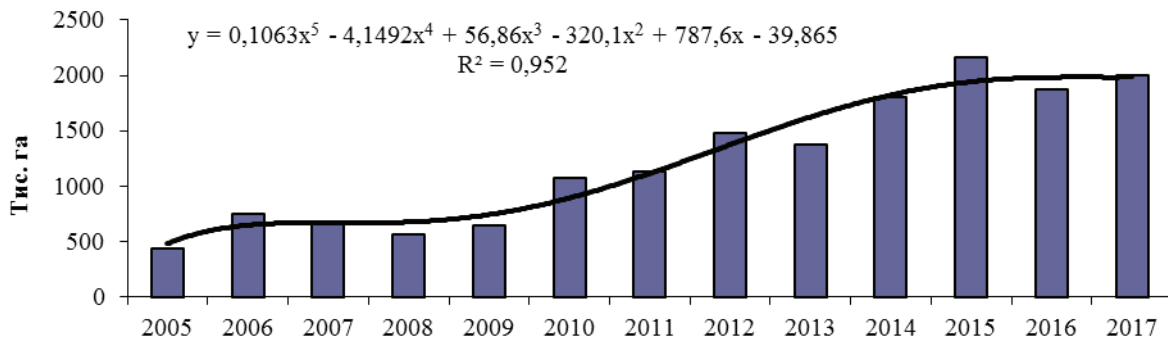


Рис. 1. Посівні площі під соєю в Україні (2005-2017 рр.).

чний розрив між посівними та площами збору сої. Різниця між обсягом посіву й фактично в 2005-2017 рр. – 393 тис. га.

Аналогічні циклічні коливання має динаміка валового збору сої. Протягом 2005-2017 рр. маємо значне зростання обсягів виробництва сої. Середньорічний темп приросту валового збору склав 16,7%. Часові тренди площі посіву і валового збору мають високу варіацію рівнів – коефіцієнт варіації складає відповідно 48,6 та 62,1%. Такі показники варіації свідчать про значні коливання всередині ряду.

Урожайність сої по Україні протягом 2005-2017 рр. зростає з 14,5 до 19,7 ц/га. (рис. 2). В середньому протягом аналізованого періоду урожайність сої в Україні щороку підвищувалася на 2,6 ц/га, або на 2,6%. Варіація рівнів даного динамічного ряду була незначною і склала 19,4%.

Таким чином, починаючи з 2005 року, в Україні спостерігається яскраво виражена тенденція нарощування масштабів вирощування цієї сільськогосподарської культури. Така тенденція, на нашу думку, продовжуватиметься і в наступні роки, адже популярність цієї культури в світі і

Україні постійно зростає, особливо в контексті її переробки на біопаливо.

Виробництво сої має чітко виражений регіональний характер. Найсприятливіша за природно-кліматичними умовами, в першу чергу, за рівнем зволоження та температурного режиму для вирощування сої є зона Степу, але із виведенням сортів, які за своєю біологічною здатністю є скоростиглими, поширення цієї культури перемістилося далеко на північ. Так, в 2017 році 60,7% зібраних площ сої знаходилось у зоні Лісостепу, у Поліссі – 22,9% та 16,4% у зоні Степу (табл. 5).

Як відомо, зона Лісостепу найсприятливіша для вирощування майже усіх сільськогосподарських культур. Високий рівень забезпеченості ґрунту поживними речовинами, та нові високопродуктивні сорти сої дають змогу у окремих господарствах цієї зони на рівні 19-27 ц/га [6]. В 2017 р. частка зони Лісостепу в структурі обсягів виробництва сої була найвищою і становила – 57,3% (рис. 3).

Аналіз виробників сої свідчить, що основна маса продукції (понад 80%) виробляється сільськогосподарськими підприємствами (табл. 6). Це є свідченням організованого ринку сої, адже

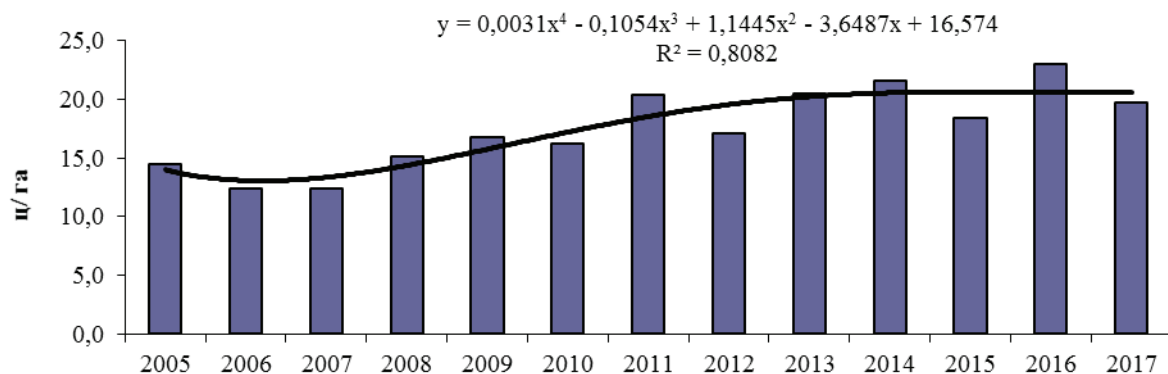


Рис. 2. Урожайність сої в Україні (2005-2017 рр.).

Таблиця 5

Зібрані площі сої в основних зонах вирощування

Зона	2005		2010		2015		2016		2017	
	тис. га	%	тис. га	%	тис. га	%	тис. га	%	тис. га	%
Степ	213,2	50,6	262,3	25,3	320,5	15,0	302,4	16,3	325,9	16,4
Лісостеп	200,4	47,5	683,4	65,9	1369,2	64,1	1158,2	62,3	1202,8	60,7
Полісся	8,1	1,9	90,9	8,8	445,9	20,9	398,8	21,4	453,2	22,9
Україна	421,7	100,0	1036,6	100,0	2135,6	100,0	1859,4	100,0	1981,9	100,0

Джерело: розраховано за даними Державного комітету статистики України

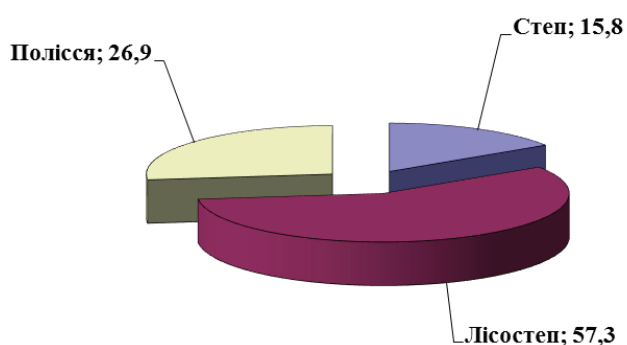


Рис. 3. Виробництво сої за природно-кліматичними зонами України у 2017 році, %

виробництво в сільськогосподарських підприємствах в сучасних ринкових умовах в значній мірі забезпечує подальше надходження сировини на переробку та знижує ризик споживання продукції для власних потреб в межах господарства. Частка сільськогосподарських підприємств в загальній структурі категорій господарств з року в рік зростає. Зростання виробництва сої в 2017 році відбувалося у всіх категоріях господарств без винятку.

Відмітимо зростання виробництва сої в фермерських господарствах від 81 тис. тон в 2005 р. до 666 тис. тон в 2017 р., що є індикатором прибутковості та економічної зацікавленості фермерів у цьому специфічному, але перспективному виді продукції. На нашу думку, саме фермерська діяльність в повній мірі відображає економічну ефективність обраної галузі в сучасних умовах, оскільки фермери є новостворені бізнес структури, що функціонують виключно на основі економічного інтересу та з врахуванням ринкового середовища.

Для господарств населення соя є новим продуктом. Нетрадиційним для виробництва та не поширеним в сільському вжитку. Більшою популярністю користується виробництво картоплі, соняшнику, кукурудзи, овочів та фруктів. Не дивлячись на це селяни збільшили її виробництво з 41 тис. тон в 2005 р. до 278 тис. тон в 2016 р. та 252 тис. тон в 2017 р. В цілому, динаміка абсолютних показників обсягів виробництва сої господарствами населення та фермерськими господарствами свідчить про їх наміри завоювати значну частину ринку вирощування сої незважаючи на лобювання цін відносно інших сільськогосподарських зернових та олійних культур.

Висновки з проведеного дослідження. Отже, світовий ринок сої є одним із розвинутих, що характеризується динамічним розвитком, зростанням попиту на цю культуру та продукти її переробки, а відповідно збільшенням і обсягів зовнішньої торгівлі. Значення та роль цієї високотехнологічної культури та продуктів її переробки визнані у всьому світі. Не залишилась осторонь цього процесу і Україна.

Ринок сої в Україні має великі перспективи, оскільки ця культура є не тільки продуктом внутрішнього споживання, але і досить перспективною експортною культурою. Виробництво сої в Україні щороку збільшується, а розвиток галузі набуває все більших масштабів. Сприятливі умови для розвитку галузі забезпечили її ефективне функціонування в усіх природно-кліматичних зонах України. Основними виробниками є сільськогосподарські підприємства, що є позитивом, який свідчить про формування організованого ринку сої. Нарощують виробництво сої і фермерські господарства, що є свідченням перспективності галузі як одного із видів підприємницької діяльності.

Таблиця 6

Виробництво сої за основними товаровиробниками

	2005	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017
Зібрана площа, тис. га									
Усі категорії господарств	422	1037	1110	1412	1351	1793	2136	1859	1982
у т.ч. с.-г. підприємства	396	993	1052	1318	1259	1678	1980	1707	1819
з них фермерські господарства	71	166	169	236	227	312	386	344	394
господарства населення	26	44	59	94	92	115	156	152	163
Виробництво, тис. т									
Усі категорії господарств	613	1680	2264	2410	2774	3882	3931	4277	3899
у т.ч. с.-г. підприємства	572	1612	2152	2269	2606	3675	3675	4000	3647
з них фермерські господарства	81	236	317	354	429	609	637	699	666
господарства населення	41	69	112	141	168	207	256	278	252
Урожайність, ц/га									
Усі категорії господарств	14,5	16,2	20,4	17,1	20,5	21,7	18,4	23,0	19,7
у т.ч. с.-г. підприємства	14,4	16,2	20,5	17,2	20,7	21,9	18,6	23,4	20,0
з них фермерські господарства	11,5	14,2	18,8	15,0	18,9	19,5	16,5	20,3	16,9
господарства населення	15,9	15,7	19,1	14,9	18,3	18,0	16,4	18,3	15,5

Джерело: розраховано за даними Державного комітету статистики України

Література:

1. Soy Food Products Market: Trends and Global Forecasts 2012-2017. URL: <http://www.marketsandmarkets.com/Market-Reports/soybean-food-products-market-706.html>.
2. Soybean Production in Top Five Countries, 1964-2013. URL: fas.usda.gov/psdonline.
3. Бабич А. Невикористаний потенціал сої. The Ukrainian farmer. 2014. №12. URL: http://proseed.com.ua/blog_post2.html.

4. Бабич А.О., Бабич-Побережна А.А. Світові та вітчизняні тенденції розміщення виробництва і використання сої для розв'язання проблеми білка. Корми і кормовиробництво. 2012 № 71.
5. Коновал І.А. Прогнозування виробництва сої в Україні. URL: http://www.irbisnbuv.gov.ua/cgi-bin/irbis_nbuv/cgiirbis_64.exe?C21CO.
6. Єрмаков О.Ю., Величко О.В., Богач Л.В., Нагорний В.В. To question of estimation of production potential of agricultural enterprises Фінансово-кредитна діяльність: проблеми теорії та практики. – 2018. – С. 162-168.

Богач Лариса Владимировна

кандидат економічних наук,
старший преподаватель кафедри глобальної економіки
Національного університета біоресурсів і природопольовання України

Грек Алена Викторовна

кандидат економічних наук, асистент
кафедри маркетингу і міжнародної торгівлі
Національного університета біоресурсів і природопольовання України

ТЕНДЕНЦИИ ГЛОБАЛЬНОЙ ТОРГОВЛИ СОЕВОЙ ПРОДУКЦИИ И ПРОДУКТОВ ЕЕ ПЕРЕРАБОТКИ В НАПРАВЛЕНИЯХ РЕГИОНАЛЬНОЙ ИНТЕГРАЦИИ

Аннотация

В статье исследовано современное состояние рынка сои и продуктов ее переработки. Проанализированы мировое производство, потребление, запасы и торговля соей. Проведен анализ мирового рынка сои и место Украины на нем. Рассмотрены тенденции глобальной торговли соевым продукцией и продуктов ее переработки в направлениях региональной политики.

Ключевые слова: мировой рынок, экспортеры, сельскохозяйственная продукция, глобальная торговля, мировое производство.

Bohach Larysa Volodymyrivna

Ph.D., Senior Lecturer
Department of Global Economy National University of Life and
Environmental Sciences of Ukraine

Hrek Alona Viktorivna

Ph.D., Assistant
Department of marketing and international trade
National University of Life and
Environmental Sciences of Ukraine

TRENDS OF GLOBAL TRADE OF SOY PRODUCTS AND PRODUCTS OF ITS MARKETING IN THE REGIONAL INTEGRATION DIRECTIONS

Summary

The article investigates the current state of development of the soyabean market and products of its processing. The analysis of world production, consumption, stocks and trade in soybeans. The analysis of the world soybean market and the place of Ukraine on it is carried out. The trends of global trade in soybean products and products of their processing in the directions of regional policy are considered.

Key words: world market, exporters, agricultural products, global trade, world production.

УДК 657.36:657.37:658

Вареник Вікторія Миколаївнакандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри міжнародних фінансів, обліку та оподаткування
Університету імені Альфреда Нобеля**Донгаузер Юлія Сергіївна**магістрантка
Університету імені Альфреда Нобеля

ОПТИМІЗАЦІЯ ОБЛІКУ РОЗРАХУНКІВ ЗА ПОДАТКАМИ І ОБОВ'ЯЗКОВИМИ ПЛАТЕЖАМИ ДЛЯ ПІДПРИЄМСТВ ОПТОВОЇ ТОРГІВЛІ

Обґрунтовано необхідність оптимізації обліку розрахунків за податками та обов'язковими платежами. Наведено облікову схему нарахування та сплати ПДФО на ТОВ «Профтехноснаб». Наведено загальну облікову схему нарахування та сплати ЄСВ. Наведено етапи вдосконаленої методики аналізу розрахунків за податками для ТОВ «Профтехноснаб». Наведено методику планування податків для ТОВ «Профтехноснаб». Обґрунтовано результати планування податків для ТОВ «Профтехноснаб».

Ключові слова: розрахунки, податки, облік, податкові зобов'язання, податок на прибуток, оптимізація, податок на додану вартість, єдиний соціальний внесок.

Постановка проблеми. Ступінь впливу розрахунків підприємства з бюджетом у розрізі податків розкривається через поняття «податкового навантаження», яке можна визначити як частку підприємницького доходу, яка вилючається державою у суб'єкта підприємництва через систему податків та зборів до бюджетів різного рівня [1]. Податки є основним елементом впливу на формування економічного потенціалу підприємства за допомогою системи державного регулювання. Саме податки є важливим і впливовим інструментом регулювання економічних відносин та інтересів держави, регіонів, суб'єктів господарювання і окремих громадян. Їх формування має стимулювати розвиток усього прогресивного та ефективного, що потребує господарська діяльність, регулювати суперечності, які виникають у процесі реалізації стратегії розвитку економічного потенціалу підприємств і держави. Роль бухгалтерського обліку в цих процесах зводиться до формування надійної та достовірної інформації про систему оподаткування підприємства і використання доходів на сплату податкових платежів.

Враховуючи вищевикладене, вирішення проблеми оптимізації обліку розрахунків за податками та обов'язковими платежами.

Постановка завдання. Для вирішення окресленого кола питань на основі узагальнення світового наукового та практичного досвіду щодо процесу оптимізації обліку розрахунків за податками та обов'язковими платежами підприємства, обґрунтуємо чинники, що забезпечують відображення податкових платежів на рахунках бухгалтерського обліку за джерелами їх сплати, проведемо систематизацію інформації щодо нарахованих податків і розрахунків за податковими зобов'язаннями, визначимо проблеми взаємозв'язку фінансового та податкового обліку при розрахунку чистого прибутку на основі вивчення теоретичних та оцінки практичних аспектів досліджуваної проблематики.

Виклад основного матеріалу дослідження.

Для відображення різниць між бухгалтерським і податковим прибутком використовуються рахунки 17 «Відстрочені податкові активи»

і 54 «Відстрочені податкові зобов'язання» [3]. На рахунку 17 «Відстрочені податкові активи» ведеться облік суми податку на прибуток, що підлягає відшкодуванню в наступних звітних періодах внаслідок:

- тимчасової різниці між балансовою вартістю активів або зобов'язань та оцінкою цих активів або зобов'язань, яка використовується з метою оподаткування;

- перенесення податкових збитків, які не використано для зменшення податку на прибуток у звітному періоді.

За дебетом 17 «Відстрочені податкові активи» відображається сума перевищення податку на прибуток, що підлягає оплаті в поточному звітному періоді над витратами, які пов'язані з нарахуванням податку на прибуток у поточному звітному періоді, за кредитом – зменшення відстрочених податкових активів в рахунок витрат, які пов'язані з нарахуванням податку на прибуток у поточному звітному періоді.

Застосування двох окремих рахунків для відображення відстроченого податку на прибуток (активного 17 «Відстрочені податкові активи» і пасивного 54 «Відстрочені податкові зобов'язання») є нераціональним, оскільки у кінці звітного періоду необхідно здійснювати аналіз тимчасових різниць із метою визначення суми, яку необхідно відкласти.

Доцільно відстрочений податок на прибуток обліковувати не на двох рахунках активному 17 «Відстрочені податкові активи» і пасивному 54 «Відстрочені податкові зобов'язання», а на одному активно-пасивному, в дебеті якого відображались би відстрочені податкові активи, а в кредиті зобов'язання. Сальдо рахунку автоматично повідомлятиме бухгалтера, що йому слід відкласти активи чи зобов'язання без здійснення зайвого аналізу. В робочому плані рахунків ТОВ «Профтехноснаб» можна відкрити субрахунок 795 «Відстрочені податкові активи та 796 «Відстрочені зобов'язання з податку на прибуток».

Отже, для вдосконалення обліку податку на прибуток пропонуємо підприємству:

- відкриття активно-пасивного рахунку, призначеного для відображення відстрочених податкових активів і зобов'язань, що оптимізує інформаційну базу щодо податкових розрахунків;

- реєстр аналітичного обліку податку на прибуток, в якому передбачено систематизацію даних для відображення податку на прибуток у фінансовій звітності.

Наступним за податком на прибуток, який може потребувати вдосконалення в обліку є облік податку з доходів фізичних осіб (ПДФО). Відзначимо, що оптимізація цього податку з точки зору зменшення не доречна, так як він утримується з працівників, тобто витрат на оплату праці, а зменшувати її недоцільно з точки зору мотивації персоналу.

Нарахування ПДФО здійснюється в розрізі кожної фізичної особи. Первинним документом

для обліку ПДФО є розрахунково-платіжна відомість, яка складається на основі даних особових рахунків. Дані розрахункових відомостей узагальнює зведена відомість розрахунків з персоналом з оплати праці.

Схематично облік ПДФО на ТОВ «Профтехноснаб» можна представити на рис. 1.

Для нарахування ЄСВ на фонд оплати праці, що включається у витрати, не передбачено типового первинного документа, тому можна запропонувати таку форму документа «Довідку з розрахунку єдиного соціального внеску» (табл. 1).

Даний реєстр дозволить відслідковувати залишок до відображення в балансі за категоріями працівників.

Облікова схема нарахування та сплати ЄСВ зведена на рис. 2.



Рис. 1. Облікова схема нарахування та сплати ПДФО на ТОВ «Профтехноснаб»

Таблиця 1

Довідка розрахунку єдиного соціального внеску для ТОВ «Профтехноснаб»

Вид доходу	Сума доходу, тис. грн.	Ставка, %	Сума ЄСВ, тис. грн.	Відображено залишок несплаченого ЄСВ на 1 число в балансі, тис. грн.
Заробітна плата працівників	1255	22	276,06	34
Заробітна плата працюючих інвалідів	73	8,41	6,14	0
Нарахування за лікарняними	28	22	6,16	0
Виплати за цивільно-правовими договорами	167	22	36,74	4
Разом:	1523		325,10	38

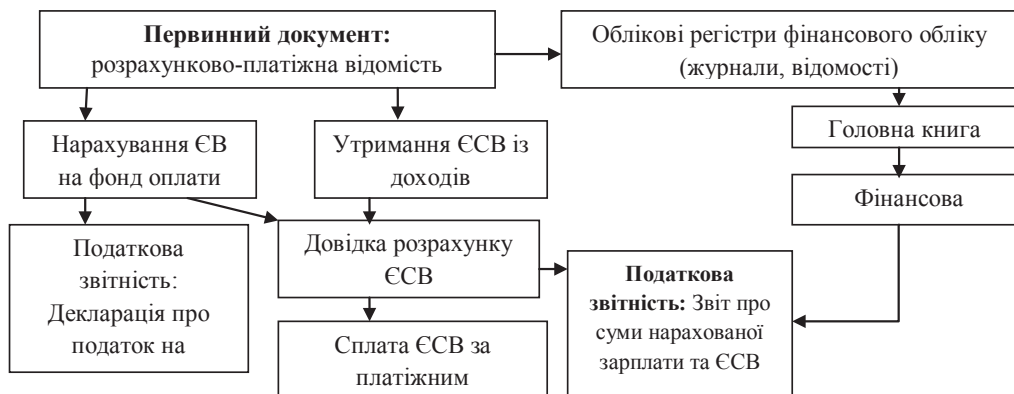


Рис. 2. Загальна облікова схема нарахування та сплати ЄСВ

Пропонуємо вдосконалити методику аналізу розрахунків за податками і обов'язковими платежами для ТОВ «Профтехноснаб». Методика буде проводитися за такими етапами, представленими на рис. 3:

Етап 1. Визначення загального планового обсягу податків з урахуванням тенденцій змін фінансових результатів;

Етап 2. Оптимізації податкового навантаження за розрахунковими відносними показниками щодо можливості збільшення чи зменшення суми податків до сплати;

Етап 3. Коригування структури податків в залежності від чутливості того чи іншого виду податку до зміни обсягів діяльності підприємства;

Етап 4. Оцінка впливу можливого підвищення ставок за найбільш значущими за обсягами податками або зміни розрахунку бази оподаткування.

В зв'язку з тим, що ТОВ «Профтехноснаб» за період 2015-2017 р. мало зростання податків на гривню виручки та активів, а також неоднозначну (нестабільну) величину чистого прибутку на

суму сплачених податків, то при плануванні показників діяльності на 2019 р. та з урахуванням очікуваних даних 2018 р. доцільно:

- методом ковзної розрахувати можливий приріст виручки та чистого прибутку при заданому рівні зростання рентабельності діяльності не менше ніж на 0,5;

- оцінити бажаний приріст загальної суми активів підприємства.

Проведемо планування основних показників діяльності та оподаткування на 2019 р. ТОВ «Профтехноснаб» за допомогою табл. 2.

За даними розрахунків, представлених в табл. 5, видно, досягнути оптимізації оподаткування ТОВ «Профтехноснаб» в 2019 р. (зменшити податкове навантаження) можливо не лише при збільшенні рентабельності діяльності на 0,7% (до 6,7%) відносно 2017 р., але й при нарощуванні величини активів (на 9863 тис. грн., або на 24,8%) – до 49595 тис. грн. в 2019 р., тоді як упродовж 2017-2018 рр. на підприємстві активи мали тенденцію до скорочення їх вартості.

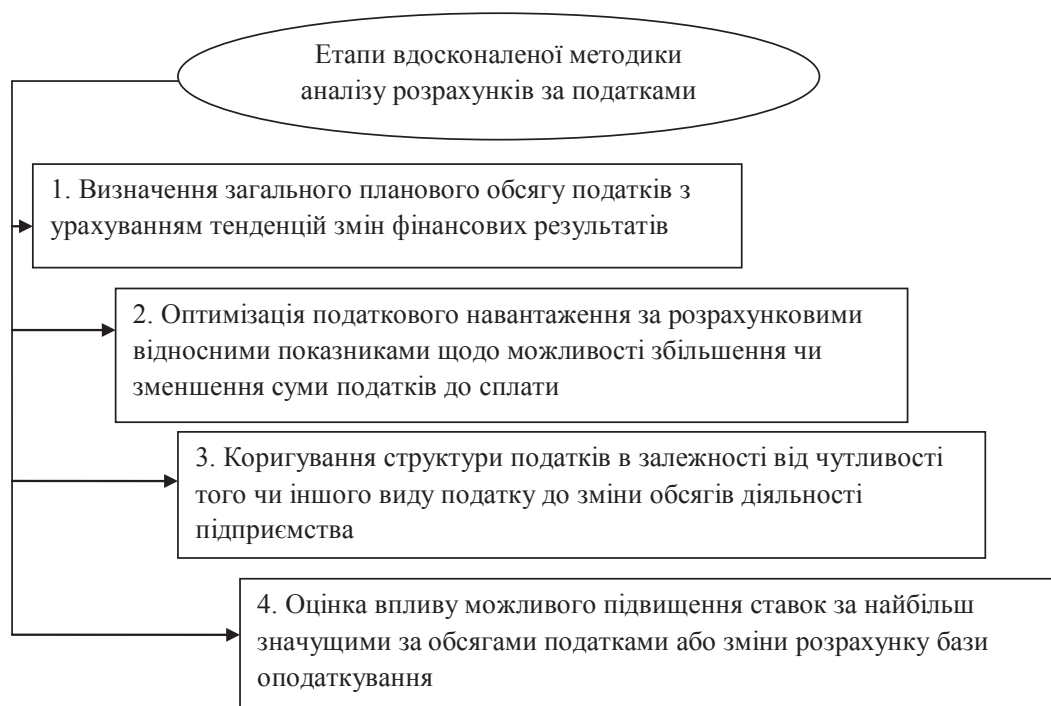


Рис. 3. Етапи вдосконаленої методики аналізу розрахунків за податками для ТОВ «Профтехноснаб»

Таблиця 2
Розрахунок планових показників оподаткування на 2019 р. ТОВ «Профтехноснаб»

Показник	Рік			Відхилення абсолютне, +/-			Відносно, 2019-2017, %
	2017	2018 оцінка	2019 план	2018-2017	2019-2018	2019-2017	
Виручка, тис. грн.	68653	69524	85670	871	16146	17017	24,8
Загальна сума сплачених податків, тис. грн.	12622	13158	14980	536	1822	2358	18,7
Чистий прибуток, тис. грн.	4128	4532	5760	404	1228	1632	39,5
Рентабельність діяльності, %	6,0	6,5	6,7	0,5	0,2	0,7	11,8
Активи, тис. грн.	39732	43267	49595	3535	6328	9863	24,8
Сплачені податки на гривню виручки	0,18	0,19	0,17	0,01	-0,01	-0,01	-4,9
Сплачені податки на гривню активів	0,32	0,30	0,30	-0,01	0,00	-0,02	-4,9
Чистий прибуток на гривню сплачених податків	0,33	0,34	0,38	0,02	0,04	0,06	17,6

Перевищення темпів росту чистого прибутку (39,5%) за 2017-2019 рр. порівняно з виручкою (24,8%) дозволить:

- зменшити показник сплачених податків на гривню виручки з 0,18 за 2017 р. до 0,17 в 2019 р.;
- знизити суму податків на гривню активів з 0,32 за 2017 р. до 0,30 в 2019 р.;
- збільшити чистий прибуток на гривню податків на 0,06.

Планові показники щодо розрахунку ефективності оподаткування на 2019 р. для ТОВ «Профтехноснаб» подано на рис. 4.

З рис. 4 спостерігається, що ТОВ «Профтехноснаб» за 2017-2019 рр. в аспекті відносних показників податкового навантаження при заданому плануванні активів та результатів діяльності може отримати більш значний приріст чистого прибутку на величину сплачених податків, в той час як відношення податків на гривню активів та виручки будуть мати відносно уповільнений темп росту, що свідчить про меншу чутливість обсягу оподаткування від фінансових результатів.

Планування податків ТОВ «Профтехноснаб» проводиться з урахування чисельності персоналу та середньої величини оплати праці, тобто фонду оплати праці. Планові дані для розрахунку податків з витрат на оплату праці ТОВ «Профтехноснаб» на 2019 р. наведемо в табл. 3.

Як видно з даних табл. 3, при збільшенні чисельності працівників ТОВ «Профтехноснаб» на одиницю в 2019 р. та зростанні відповідно середньої заробітної плати, фонд витрат на оплату праці зростає на 132 тис. грн. порівняно з 2015 р. (на 9,5%). При цьому нарахована сума ЄСВ в 2019 р. збільшиться на 29,02 тис. грн., ПДФО – на 24,10 тис. грн., а військового збору – на 1,84% відносно 2015 р.

Величина податку на прибуток визначається з урахуванням оподатковуваного прибутку за даними бухгалтерського обліку (звіту про фінансові результати – ф.2). Для 2019 р. доцільне одержання чистого прибутку не менше ніж на суму 5760 тис. грн. (більше від 2017 р. на 1632 тис. грн.) при отриманні розрахункового підвищення рентабельності діяльності відповідно з 6,0% за 2017 р. до 6,7% на 2019 р. Таким чином, податок на прибуток в 2019 р. може становити 1037 тис. грн. (5760*18%), а в 2018 р. оціночно 816 тис. грн. Податкові різниці щодо податку на прибуток до 2019 р. приймаємо як умовно відсутні.

Сума ПДВ ТОВ «Профтехноснаб» на 2019 р. визначається відповідно до податкових зобов'язань та податкового кредиту, але доцільно її вирахувати із загальної суми податків до сплати за мінусом податку на прибуток та податків із заробітної плати з оглядом потрібного рівня

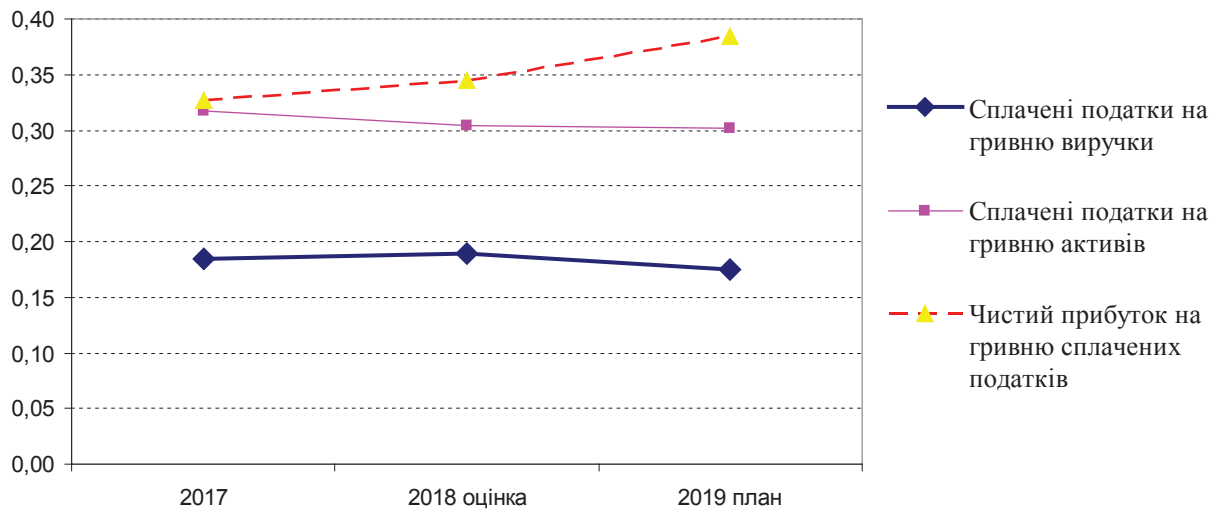


Рис. 4. Планові показники щодо розрахунку ефективності оподаткування на 2019 р. для ТОВ «Профтехноснаб»

Таблиця 3

Планові дані для розрахунку податків з витрат на оплату праці для ТОВ «Профтехноснаб» на 2019 р.

Показник	Рік			Відхилення абсолютне, +/-			Відносне, 2019-2017, %
	2017	2018 оцінка	2019 план	2018-2017	2019-2018	2019-2017	
Чисельність працівників	17	17	18	0	1	1	5,9
Середня заробітна плата, тис. грн.	6,82	6,93	7,05	0,11	0,12	0,23	3,4
Фонд оплати праці, тис. грн.	1391	1414	1523	22	109	132	9,5
ЄСВ (22%)	306,00	311,02	335,02	5,02	24,00	29,02	9,5
ПДФО (18%)	250,00	254,47	274,10	4,47	19,63	24,10	9,6
Військовий збір (1,5%)	21,00	21,21	22,84	0,21	1,64	1,84	8,8

Таблиця 4

Дані для розрахунку ПДВ для ТОВ «Профтехноснаб» на 2019 р.

Показник	Рік			Відхилення абсолютне, +/-			Відносно, 2019-2017, %
	2017	2018 оцінка	2019 план	2018-2017	2019-2018	2019-2017	
Виручка, тис. грн.	68653	69524	85670	871	16146	17017	24,8
Податкові зобов'язання, тис. грн.	13731	13905	17134	174	3229	3403	24,8
Податковий кредит, тис. грн.	2223	2149	3823	-73	1674	1600	72,0
ПДВ до сплати, тис. грн.	11508	11756	13311	248	1556	1803	15,7
Податкове навантаження на виручку з ПДВ, %	16,8	16,9	15,5	0,1	-1,4	-1,2	-7,3

податкового навантаження, наприклад сплачених податків на гривню виручки – до 0,17 та на гривню активів – до 0,30 в 2019 р.

Приведені планові дані показників діяльності (виручки) на 2019 р. ТОВ «Профтехноснаб» вказують на можливість зниження податкового навантаження з ПДВ на 1,2% (до 15,5%) порівняно з 2017 р. навіть при неповному використанні податкового кредиту. При цьому приріст ПДВ до сплати в 2019 р. відносно 2017 р. може скласти 1803 тис. грн. (на 15,7%), тоді як приріст виручки становитиме 24,8%, тобто перевищуватиме за темпом росту ПДВ за рахунок дозволеного податкового кредиту (табл. 5).

За даними табл. 5 бачимо, що при збільшенні загального обсягу витрат діяльності за мінусом

витрат на оплату праці ТОВ «Профтехноснаб» у 2019 р. на суму 15253 тис. грн. (на 24,2%) відносно 2017 р., дозволений податковий кредит становитиме 15677 тис. грн. (20% від цих витрат), тоді як заплановано тільки 3823 тис. грн., тобто лише 24% від максимального, що дозволяє збільшити резерв до зростання податкового навантаження за рахунок ПДВ до сплати.

Показники розрахунків з ПДВ в 2017-2019 рр. ТОВ «Профтехноснаб» зображені на рис. 5.

Наведені на рис. 5 показники розрахунків з ПДВ з 2017 р. до 2019 р. підтверджують запас до зниження податкових зобов'язань з ПДВ на ТОВ «Профтехноснаб» за рахунок витрат діяльності, які надають право для нарахування податкового кредиту, який перевищує запла-

Таблиця 5

Дані для оцінки планової суми податкового кредиту ПДВ для ТОВ «Профтехноснаб» на 2019 р.

Показник	Рік			Відхилення абсолютне, +/-			Відносно, 2019-2017, %
	2017	2018 оцінка	2019 план	2018-2017	2019-2018	2019-2017	
Витрати діяльності, тис. грн.	64525	64992	79910	467	14918	15385	23,8
Витрати діяльності за вирахуванням витрат на оплату праці, тис. грн.	63134	63578	78387	445	14809	15253	24,2
Можливий обсяг податкового кредиту (придбання товарів, робіт та послуг) (20% від витрат діяльності), тис. грн.	12627	12716	15677	89	2962	3051	24,2
Планова сума податкового кредиту, тис. грн.	2223	2149	3823	-73	1674	1600	72,0
Співвідношення планового податкового кредиту від можливого (дозволеного за обсягами придбання)	0,18	0,17	0,24	-0,01	0,07	0,07	38,5

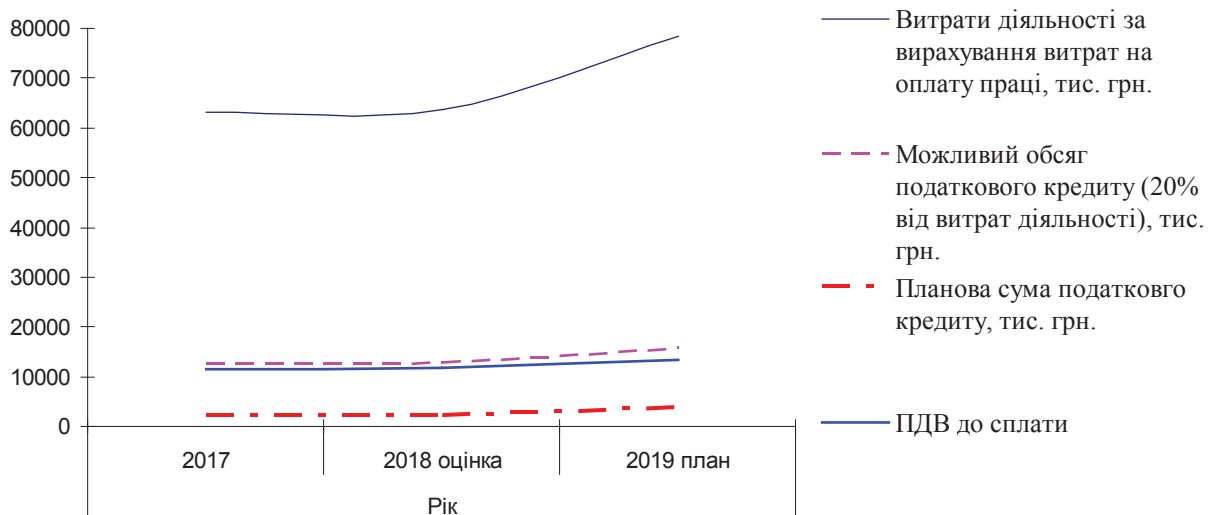


Рис. 5. Показники розрахунків з ПДВ в 2017-2019 рр. ТОВ «Профтехноснаб»

новану суму ПДВ до перерахування в бюджет в 2019 р.

Висновки з проведеного дослідження. Запропоновано відстрочений податок на прибуток обліковувати не на двох рахунках активному 17 «Відстрочені податкові активи» і пасивному 54 «Відстрочені податкові зобов'язання», а на одному активно-пасивному, в дебеті якого відображались би відстрочені податкові активи, а в кредиті зобов'язання.

Для вдосконалення обліку податку на прибуток запропоновано підприємству: відкриття активно-пасивного рахунку, призначеного для відображення відстрочених податкових активів і зобов'язань, що оптимізує інформаційну базу щодо податкових розрахунків; реєстр аналітичного обліку податку на прибуток, в якому передбачено систематизацію даних для відображення податку на прибуток у фінансовій звітності.

Запропоновано вдосконалити методику аналізу розрахунків за податками і обов'язковими платежами для ТОВ «Профтехноснаб». Методика буде проводитися за такими етапами: визначен-

ня загального планового обсягу податків з урахуванням тенденцій змін фінансових результатів; оптимізації податкового навантаження за розрахунковими відносними показниками щодо можливості збільшення чи зменшення суми податків до сплати; коригування структури податків в залежності від чутливості того чи іншого виду податку до зміни обсягів діяльності підприємства; оцінка впливу можливого підвищення ставок за найбільш значущими за обсягами податками або зміни розрахунку бази оподаткування.

Проведене планування основних показників діяльності та оподаткування на 2019 р. показало, що досягнути оптимізації оподаткування ТОВ «Профтехноснаб» в 2019 р. (зменшити податкове навантаження) можливо не лише при збільшенні рентабельності діяльності але й при нарощуванні величини активів. Приведені планові дані показників діяльності (виручки) на 2019 р. ТОВ «Профтехноснаб» вказують на можливість зниження податкового навантаження з ПДВ навіть при неповному використанні податкового кредиту.

Література:

1. Богославец Т.І. Аналіз податкового навантаження та його вплив на кінцеві результати діяльності суб'єкта господарювання [Електронний ресурс]: Збірник наукових праць НТУ. – 2009. – Режим доступу: <http://www.nbu.gov.ua>.
2. План рахунків бухгалтерського обліку активів, капіталу, зобов'язань і господарських операцій підприємств і організацій : Затв. наказом МФУ від 30.11.1999р. №291 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: www.rada.gov.ua.
3. Інструкція «Про застосування Плану рахунків бухгалтерського обліку активів, капіталу, зобов'язань і господарських операцій підприємств і організацій» зі змінами і доповненнями, затверджена наказом МФУ від 30.11.99 р. № 291 (зі змінами і доповненнями) [Електронний ресурс] // Законодавство України: [сайт]. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/z0893-99>.
4. Закон України «Про аудит фінансової звітності та аудиторську діяльність» від 21.12.2017 р. № 2258-VIII [Електронний ресурс]. – Режим доступу: www.rada.gov.ua.
5. Про збір та облік єдиного внеску на загальнообов'язкове державне соціальне страхування: Закон України від 08.07.2010 № 2464-VI. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/2464-17>.
6. Інструкція з бухгалтерського обліку ПДВ. Наказ міністерства фінансів України від 01.07.1997 р. №141 (у редакції від 24.12.2004 р. №818). [Електронний ресурс]. – Режим доступу: www.rada.gov.ua.
7. Податок на прибуток : положення (стандарт) бухгалтерського обліку 17, затверджене наказом Міністерства фінансів України № 27 від 25.01.2011 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/z0047-01>.

Вареник Виктория Николаевна

кандидат экономических наук, доцент,
доцент кафедры международных финансов, учета и налогообложения
Университета имени Альфреда Нобеля
Донгаузер Юлия Сергеевна
магистрантка
Университета имени Альфреда Нобеля

ОПТИМИЗАЦИЯ УЧЕТ РАСЧЕТОВ ПО НАЛОГАМ И ОБЯЗАТЕЛЬНЫМ ПЛАТЕЖАМ ДЛЯ ПРЕДПРИЯТИЙ ОПТОВОЙ ТОРГОВЛИ

Аннотация

Обоснована необходимость оптимизации учета расчетов по налогам и обязательным платежам. Приведена учетная схема начисления и уплаты НДС на ООО «Профтехноснаб». Приведена общая учетная схема начисления и уплаты ЕСВ. Приведены этапы усовершенствованной методики анализа расчетов по налогам для ООО «Профтехноснаб». Приведена методика планирования налогов для ООО «Профтехноснаб». Обоснованы результаты планирования налогов для ООО «Профтехноснаб».

Ключевые слова: расчеты, налоги, учет, налоговые обязательства, налог на прибыль, оптимизация, налог на добавленную стоимость, единый социальный взнос.

Varenyk Victoriia Nikolaevna

Candidate of Economic Sciences, Associate Professor,
Senior Lecturer at Department of International Finance, Accounting and Taxation
Alfred Nobel University

Dongauzer Julija Sergeevna

Graduate Student
Alfred Nobel University

OPTIMIZATION OF CALCULATING ACCOUNTS BY TAXES AND COMPULSORY PAYMENTS FOR ENTERPRISES OF WHOLESALE TRADE

Summary

The necessity of optimizing the accounting of taxes and mandatory payments calculations is substantiated. The accounting scheme for the accrual and payment of personal income tax on Proftechnosnab LLC is given. The general accounting scheme for the accrual and payment of a single social contribution is given. The stages of the improved methodology for analyzing tax calculations for Proftechnosnab LLC are given. The tax planning method for Proftechnosnab LLC is given. The results of tax planning for Proftechnosnab LLC are justified.

Key words: calculations, taxes, accounting, tax liabilities, income tax, optimization, value added tax, single social contribution.

УДК 657.6

Вареник Вікторія Миколаївна

кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри міжнародних фінансів, обліку та оподаткування
Університету імені Альфреда Нобеля

Зубарева Ольга Олександрівна

магістрантка
Університету імені Альфреда Нобеля

УДОСКОНАЛЕННЯ МЕТОДИКИ АУДИТУ ВИРОБНИЧИХ ВИТРАТ НА ТДВ «ІНСТИТУТ «ДНІПРОДІПРОТРАНС»

Обґрунтовано необхідність проведення аудиту виробничих витрат на підприємстві. Розроблено стадії аудиторського процесу для ТДВ «Інститут «Дніпродіпротранс». Розглянуто детально кожен етап. Представлено загальний план процедур аудиту витрат на ТДВ «Інститут «Дніпродіпротранс». Подано програму аудиторської перевірки для проведення аудиту витрат для ТДВ «Інститут «Дніпродіпротранс». Представлено анкету перевірки витрат на ТДВ «Інститут «Дніпродіпротранс».

Ключові слова: витрати, виробничі, собівартість, аудит, програма аудиту, план процедур аудиту, перевірка, анкета.

Постановка проблеми. Основою успішності підприємства є прибуткове виробництво продукції або надання будь-яких послуг. Важливість цього процесу потребує звернутися до аудитора для того, щоб перевірити точність ведення обліку виробничих витрат, оскільки без висновку експерта неможливо зрозуміти достовірність фінансової інформації в усіх її аспектах. Аудитор повинен з'ясувати, наскільки діючи на підприємстві методика його ведення відповідає нормативним документам.

Враховуючи вищевикладене, вирішення проблеми удосконалення методики проведення аудиту витрат на підприємстві та обґрунтування підходів до його формування та використання.

Постановка завдання. Для вирішення окресленого кола питань на основі узагальнення світового наукового та практичного досвіду щодо методики аудиту виробничих витрат на підприємстві складено алгоритм стадій процесу аудиту для підприємства на основі вивчення теоретичних та оцінки практичних аспектів досліджуваної проблематики.

Виклад основного матеріалу дослідження. Основними первинними документами, що регламентують утворення виробничої собівартості під

час аудиторської перевірки, є: картки складського обліку, лімітно-забірні картки, акти проведення ремонтів та технічного обслуговування та ін. Основним документом, що відтворює склад виробничих витрат є калькуляція продукції.

Відповідно до вищесказаного, проведення аудиту витрат є обов'язковим, бо підприємство може нерационально та неправильно відтворювати калькуляцію собівартості, тим самим або занижувати або завищувати показники надання послуг, як наслідок, спотворювати реальну ціну на послугу.

Для початку, аудитору потрібно з'ясувати особливості роботи на підприємстві для більш якісної перевірки. У свою чергу, вивчення процесу особливостей роботи припускає аналіз технічних документів, положень, посадових інструкцій, схеми документообігу, прийнятої облікової політики підприємства, матеріальних і фінансових ресурсів.

Так як, на ТДВ «Інститут «Дніпродіпротранс» відсутня така процедура, як проведення аудиту пропонуємо запровадити проведення аудиту витрат на підприємстві.

У процесі аудиту потрібно визначити основні етапи та стадії аудиторської перевірки витрат.



Рис. 1. Стадії аудиторського процесу для ТДВ «Інститут «Дніпродіпротранс»

Стадії аудиторського процесу представлені на рис. 1.

Згідно рис. 1 бачимо, що для ТДВ «Інститут «Дніпродіпротранс» аудиторський процес буде складатися з трьох стадій: підготовчої; проведення і завершальної.

Перша стадія аудиту витрат – підготовча – передбачає встановлення об'єкту аудиту витрат та методики підготовки до аудиторської перевірки.

Друга стадія, яка називається проведення – передбачає сам процес аудиторської перевірки витрат.

Третя стадія завершальна – передбачає консолідацію інформації, аналіз результатів та складання аудиторського висновку.

Розглянемо кожну стадію більш детально.

На першій стадії аудиту витрат – підготовчій – буде створюватися програма аудиту та наказ.

На цьому етапі буде розроблятися план процедур аудиту витрат, який представлений в табл. 1.

На підготовчому етапі аудиторю слід ознайомитися з діяльністю ТДВ «Інститут «Дніпро-

діпротранс». В процесі ознайомлення аудитор визначає аудиторський ризик. Для оцінки аудиторського ризику необхідно розрахувати його складові частини: властивий ризик, ризик контролю, ризик невиявлення помилок. Величину загального аудиторського ризику (АР) аудитор встановлює, в залежності від умов перевірки, на рівні 1-5%. В даному випадку обирається ризик на рівні 4%, тому що система внутрішнього контролю на ТДВ «Інститут «Дніпродіпротранс» є не досить надійною, оскільки відсутній автоматизований процес обліку.

На основі анкети отримується оцінка властивого ризику та ризику контролю. Для цього в анкеті даються відповіді на питання («так» чи «ні»), підраховується загальна кількість відповідей, які характеризують високий ризик (X) і ділиться це значення на загальну кількість питань в анкеті (Y). Отже, частка властивого ризику та ризику контролю складає:

$$BP*PK=X/Y \quad (1)$$

$$BP=9/40=0,23$$

Визначаємо ризик невиявлення помилок за формулою:

$$РНП=(AP/(BP*PK))*100=(AP/Z)*100=W\% \quad (2)$$

$$РНП=(AP/(BP*PK))*100=(0,04/0,23)*100=17\%$$

Це означає, що під час аудиту суттєві помилки, можливо, залишаться не виявленими на 17%, тому перевірити необхідно 83% всієї інформації. Також потрібно розрахувати показник суттєвості. Рівень суттєвості – це найбільше значення помилки бухгалтерської звітності, починаючи з якої її кваліфікований користувач з великим ступенем ймовірності робить неправильні висновки та приймає неправильні рішення.

Таблиця 1

Загальний план процедур аудиту витрат на ТДВ «Інститут «Дніпродіпротранс» [2]

№ п/п	Етап аудиторської перевірки	Мета завдання	Аудиторські процедури	Термін виконання, виконавець
1	Підготовчий	Дослідити підприємство (ознайомитись із структурою, технологією, минулими порушеннями та ін.)	Укладання договору, ознайомлення з діяльністю підприємства, оцінка системи внутрішнього контролю та бухгалтерського обліку, визначення аудиторського ризику, суттєвості, планування аудиту виробничих витрат	
2	Фактичний (основний)	Перевірити процес формування витрат	Перевірка повноти та правильності формування залишків на початок періоду. Перевірка правильності, обліку формування складу прямих матеріальних витрат. Перевірка правильності обліку витрат на оплату праці. Перевірка правильності обліку нарахування амортизації необоротних активів. Перевірка правильності обліку нарахування амортизації необоротних активів. Перевірка правильності обліку нарахування та розподілення загальновиробничих витрат. Перевірка правильності обліку інших прямих витрат. Перевірка та аналіз правильності, повноти калькуляції продукції. Перевірка правильності, повноти формування статей калькуляції продукції згідно з аналітичним обліком виробничих витрат підприємства. Перевірка та аналіз правильності повноти зіставлення синтетичного та аналітичного обліку з формами звітності	
3	Заключний	Формування думки щодо обліку витрат на підприємстві	Здійснення, аналіз та обґрунтування отриманої інформації (підготовка аудиторського висновку та складання аудиторського звіту)	

Аудитор обирає 0,2% від загальної суми собівартості продукції у ф.1 «Баланс». Потім аудитор складає план, програму проведення аудиту і бюджет витрат часу і, відповідно до цього, розпочинає проводити перевірку.

На другій стадії – проведення – передбачає проведення аудиторської перевірки витрат.

Проведення аудиторської перевірки передбачає здійснення наступних процедур:

- визначення, оцінка тестування системи внутрішнього аудиту (контролю);
- підтвердження залишків на рахунках бухгалтерського обліку;

Для перевірки витрат аудитор буде складати відповідну таблицю, яка буде називатися програма аудиторської перевірки, яка представлена в табл. 2.

Для того, щоб аудитор зміг скласти програму аудиторської перевірки йому необхідно провести опитування за питаннями, які наведені в табл. 3.

Програма аудиту деталізує загальний план проведення аудиторської перевірки, містить перелік аудиторських процедур, необхідних для досягнення мети перевірки, складається до початку аудиторської перевірки, але в процесі аудиту вона може змінюватися.

Під час аудиторської перевірки витрат на підприємстві аудитор повинен фіксувати результати аудиту у робочих документах.

Робочі документи аудитора – документи, що створюються в процесі аудиту з метою управління ним, або використовуються як докази достатньої обґрунтованості думки аудитора щодо достовірності бухгалтерської інформації.

Аудитор буде розробляти таблиці, які буде використовувати як робочі документи. Табли-

ці будуть включати перевірку відображення та правильності формування прямих матеріальних витрат, перевірку відображення та правильності формування прямих витрат на оплату праці та ЄСВ, перевірку відображення та правильності формування нарахування амортизації необоротних активів, перевірку відображення та правильності формування інших прямих витрат, перевірку відображення та правильності формування загальновиборничих витрат, вибірково перевірка складу статей калькулювання виробничої собівартості продукції, перевірку правильності відображення кореспонденції рахунків синтетичного та аналітичного обліку виробничих витрат на підприємстві.

В кожній таблиці аудитор буде прописувати показники, які він буде відображати на початок періоду і на кінець. Також в таблиці обов'язково необхідно порівнювати дані підприємства і аудитора. Тому буде дві відповідні колонки для порівняння. Останньою колонкою буде відхилення значень показників.

Висновки з проведеного дослідження. З наведеного вище можна зробити наступні висновки. Відповідно до вищесказаного, проведення аудиту виробничих витрат є обов'язковим, бо підприємство може нерационально та неправильно відтворювати калькуляцію собівартості, тим самим або занижувати або завищувати показники вироблення продукції, як наслідок, спотворювати реальну ціну на продукцію.

Для ТДВ «Інститут «Дніпродіпротранс» аудиторський процес буде складатися з трьох стадій: підготовчої; проведення і завершальної. Розроблені рекомендації дадуть можливість підприємству проводити вчасно аудит витрат і вчасно реагувати і виправляти помилки, які є в обліку.

Таблиця 2

Програма аудиторської перевірки для проведення аудиту витрат для ТДВ «Інститут «Дніпродіпротранс» [2]

№ п/п	Аудиторські процедури	Мета	Задачі	Аудиторські докази	Метод перевірки	Код робочого документу	Термін	Виконавець

Таблиця 3

Анкета перевірки витрат на ТДВ «Інститут «Дніпродіпротранс» [2]

№	Зміст	Варіанти відповіді			Оцінка системи внутрішнього контролю
		Так	Ні	Інф. відсутня	
1	Чи є відділ внутрішнього контролю на підприємстві?				
2	Чи контролюються первинні документи, що підтверджують формування витрат на підприємстві?				
3	Чи проводилась аудиторська перевірка за останні два роки?				
4	Чи були виявлені аудитором порушення?				
5	Чи відповідає документація вимогам чинного законодавства?				
6	Чи ведеться окремо облік витрат за елементами формування на підприємстві?				
7	Як ведеться аналітичний облік витрат?				
8	Чи відповідає визнання витрат П(С)БО16?				

Література:

1. Партин Г.О. Управління витратами підприємства: концептуальні засади, методи та інструментарій: Монографія. / Г.О. Партин. – К.: УБС НБУ, 2008. – 219 с.
2. Макаренко А.П., Рамазанова С.А. Удосконалення методики аудиту виробничих витрат на промислових підприємствах [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.economy.in.ua/pdf/1_2018/6.pdf.
3. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 16 «Витрати», Наказ Міністерства фінансів України № 318 від 31 груд. 1999 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon.nau.ua/doc/?code=z0027-00.6>.
4. Саченко С.І. Удосконалення внутрішньогосподарського контролю витрат [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://ven.ztu.edu.ua/article/viewFile/104971/102533>.
5. Скрипник М.І. Методи обліку витрат і методи калькулювання: сутність і співвідношення понять. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://pbo.ztu.edu.ua/article/viewFile/65936/61396>.

Вареник Виктория Николаевна

кандидат экономических наук, доцент,
доцент кафедры международных финансов, учета и налогообложения
Университета имени Альфреда Нобеля

Зубарева Ольга Александровна

магистрантка
Университета имени Альфреда Нобеля

**СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ МЕТОДИКИ АУДИТА
ПРОИЗВОДСТВЕННЫХ ЗАТРАТ НА ОДО «ИНСТИТУТ «ДНЕПРОДИПРОТРАНС»****Аннотация**

Обоснована необходимость проведения аудита производственных затрат на предприятии. Разработаны стадии аудиторского процесса для ОДО «Институт «Днипродипротранс». Каждая стадия рассмотрена детально. Представлен общий план процедур аудита затрат на ОДО «Институт «Днипродипротранс». Представлена программа аудиторской проверки для проведения аудита затрат для ОДО «Институт «Днипродипротранс». Представлена анкета проверки расходов на ОДО «Институт «Днипродипротранс».

Ключевые слова: расходы, производственные, себестоимость, аудит, программа аудита, план процедур аудита, проверка, анкета.

Varenyk Victoriia Nikolaevna

Candidate of Economic Sciences, Associate Professor,
Senior Lecturer at Department of International Finance, Accounting and Taxation
Alfred Nobel University

Zubareva Olga Aleksandrovna

Graduate Student
Alfred Nobel University

**IMPROVING THE METHODS OF AUDIT OF PRODUCTION COSTS
ON CAL “INSTITUTE “DNIPRODIPROTRANS”****Summary**

The necessity of audit of production costs in the enterprise is justified. The stages of the audit process for the CAL “Institute “Dniprodiprotrans” are developed. Each stage is reviewed in detail. The general plan of the procedures of cost audit for the CAL “Institute “Dniprodiprotrans” is presented. The audit program for the cost audit for the CAL “Institute “Dniprodiprotrans” is presented. The questionnaire for checking costs of the CAL “Institute “Dniprodiprotrans” is submitted.

Key words: expenses, production, cost, audit, audit program, audit procedures plan, check, questionnaire.

Вітер Олександра Миколаївна

кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри міжнародної економіки та інвестиційної діяльності
Львівського інституту економіки і туризму

Килин Оксана Василівна

кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри обліку та фінансів
Львівського інституту економіки і туризму

Стручок Наталя Миколаївна

кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри міжнародної економіки та інвестиційної діяльності
Львівського інституту економіки і туризму

ФОРМУВАННЯ КОМПЕТЕНЦІЙ В ПРОЦЕСІ ПІДГОТОВКИ ФАХІВЦІВ СПЕЦІАЛЬНОСТІ «МІЖНАРОДНІ ЕКОНОМІЧНІ ВІДНОСИНИ»

У статті розглядається питання використання компетентнісного підходу в процесі підготовки фахівців спеціальності «Міжнародні економічні відносини» спеціалізації «Міжнародний туризм». На основі аналізу навчального плану та програм навчальних дисциплін підготовки фахівців зі спеціальності «Міжнародні економічні відносини» та аналізу потреб ринку визначаються основні інтегровані компетенції фахівці. Визначено, що одними із сфер практичного застосування отриманих знань є сфери інвестиційної та підприємницької діяльності у міжнародній економічній діяльності.

Ключові слова: навчальний матеріал, компетенції, компетентнісний підхід, економічні дисципліни, інвестиції, інвестиційна діяльність, підприємницька діяльність.

Постановка проблеми. У сучасному світі спостерігається тенденція до глобалізації економіки: все більше нових компаній виходять зі своєю продукцією за межі своєї країни за допомогою звичайного експорту або шляхом заснування виробничих чи збутових компаній за кордоном. Щоб така діяльність була максимально успішною, важливо правильно планувати процес навчання студентів та практичну підготовку майбутніх фахівців, які готуються працювати у сфері міжнародної економіки. В наш час професія економіста-міжнародника є однією з найбільш затребуваних.

Економічні, соціальні та інші чинники розвитку цивілізації посилюють зацікавленість суспільства в результатах освіти і призвели до появи поряд із традиційними нових, більш важливих індикаторів цих результатів – компетентностей [2].

Постановка завдань. Метою статті є окреслення аспектів формування компетенцій в процесі підготовки фахівців зі спеціальності «Міжнародні економічні відносини».

Формування компетентностей студентів в умовах вищої школи розглядаються в працях Х. Магомедова, М. Пічкур, Г. Матукова, О. Федорова, О. Сулаєва, О. Серебреннікова, Т. Матвеева, Н. Побірченко, І. Добренко, О. Чарушина, Д. Коняєва, Г. Щокіна, Г. Чернера та ін.

Виклад основного матеріалу дослідження. Для включення України в світову економіку необхідно сформулювати власну модель економічного розвитку зі своїми висококваліфікованими кадрами економістів-міжнародників, які можуть ефективно працювати у сфері міжнародної економічної діяльності.

У Львівському інституті економіки і туризму успішно здійснюється підготовка фахівців зі спеціальності «Міжнародні економічні відносини» спеціалізації «Міжнародний туризм». Знання, отримані в стінах освітнього закладу, ретельне вивчення всіх дисциплін у поєднанні з усіма ви-

дами практик формують у студента світогляд і потенціал, який може і повинен бути реалізований у майбутній практичній діяльності.

На підготовку фахівців бакалаврського рівня відповідно до освітньо-професійної програми та навчального плану відводиться 240 кредитів ЄКТС: обов'язкова частина навчального плану, що включає цикл соціально-гуманітарної підготовки та фундаментальної, природничо-наукової та загальноекономічної підготовки складає 50 кредитів, та цикл професійної та практичної підготовки разом з усіма видами практики становить 121 кредит. Варіативна частина навчального плану становить 69 кредитів ЄКТС.

Провідна роль у формуванні компетенцій випускників цієї спеціальності відводиться змісту економічної освіти. Компетентнісний підхід вимагає серйозної уваги до розробки навчальних планів, програм навчальних дисциплін, практичної підготовки та перенесення уваги із процесу навчання на його результат. Правильне визначення компетенцій великою мірою впливає на результати навчання і засвідчує реалістичність навчальних планів та програм, можливість застосування отриманих знань у практичній діяльності.

У наукових джерелах поняття "компетентність" трактується як сукупність знань, навичок, якостей, поведінки, ставлення і застосування їх у практиці професійної діяльності [4]. «Компетентнісний підхід означає поступову переорієнтацію домінуючої освітньої парадигми з переважуючою трансляцією знань, формуванням навичок створення умов для оволодіння комплексом компетенцій, які означають потенціал, здатність випускника до виживання і стійкої життєдіяльності в умовах сучасного багаточинникового соціально-політичного, ринково-економічного, інформаційно-комунікаційно насиченого простору» [3]. «... особливості навчання на основі компетентності: навчання сконцентроване на вихідних резуль-

татах, а не на вхідних; враховується переважно здатність виконання практичних завдань, але беруться до уваги і знання; навчання у виробничих умовах (принаймні частина навчання відбувається на робочому місці в умовах виробництва)» [2].

Знання отримані студентами за спеціальністю «Міжнародні економічні відносини» спеціалізація «Міжнародний туризм» формують компетенції, які дозволяють фахівцям аналізувати економічні тенденції як на рівні підприємства, так і займатися глобальними економічними проблемами. Випускники даної спеціальності можуть працювати у сфері підприємницької та міжнародної інвестиційної діяльності на внутрішньому та міжнародному ринках, аналізувати та прогнозувати тенденції, що відбуваються на світовому ринку, застосовувати оригінальні, новаторські підходи до оцінки й реалізації професійних і життєвих завдань (рис. 1).

Випускники спеціальності «Міжнародні економічні відносини» спеціалізації «Міжнародний туризм» отримують кваліфікацію бакалавра з міжнародних економічних відносин за спеціалізацією міжнародний туризм, можуть займати посади керівників, менеджерів та працювати в суміжних сферах за фахом, оскільки володіють ключовими інтегрованими компетенціями, які формують підприємницький хист та творчий підхід до розвитку бізнесу, вміють залучати додаткові джерела фінансування для розвитку підприємства.

Аналіз навчального плану підготовки фахівців зі спеціальності «Міжнародні економічні відносини» спеціалізації «Міжнародний туризм» дає можливість сформулювати ефективну модель підготовки фахівців та дослідити послідовність та неперервність у навчанні та визначити прогалини у формуванні професійних компетенцій.

Одним із важливих напрямів діяльності економістів-міжнародників є підвищення конкурентоспроможності компаній на міжнародному

ринку шляхом залучення додаткових ресурсів. У сфері економічних відносин такими ресурсами виступають інвестиції. Провідна роль інвестицій у розвитку економіки визначається тим, що завдяки інвестиціям здійснюється накопичення капіталу підприємств, а отже, створення бази для розширення виробничих можливостей країни та економічного зростання.

Одним із важливих напрямів діяльності економістів-міжнародників є підвищення конкурентоспроможності компаній на міжнародному ринку шляхом залучення додаткових ресурсів. У сфері економічних відносин такими ресурсами виступають інвестиції. Провідна роль інвестицій у розвитку економіки визначається тим, що завдяки інвестиціям здійснюється накопичення капіталу підприємств, а отже, створення бази для розширення виробничих можливостей країни та економічного зростання.

Вперше, формування базових компетенцій щодо розуміння інвестиційної діяльності підприємства при підготовці фахівців зі спеціальності «Міжнародні економічні відносини» формуються на етапі вивчення фундаментальних економічних дисциплін. Тут студенти вперше знайомляться з поняттями «акція», «облігація» які виступають одними із «джерел фінансування підприємств», розуміють як зміни курсів цінних паперів, впливають на рівень інвестування підприємства та на поведінку інвесторів.

Поняття «ставка позичкового проценту» – становить основу монетарної економіки і виступає одним із найважливіших факторів, який впливає на інвестиційні рішення фірм, оскільки означає альтернативну вартість вкладеного капіталу. В розділі макроекономіка звертається увага на показник «валових інвестицій». Аналіз валових інвестицій і амортизації дає змогу проаналізувати стан економіки країни: економіка зростаю-

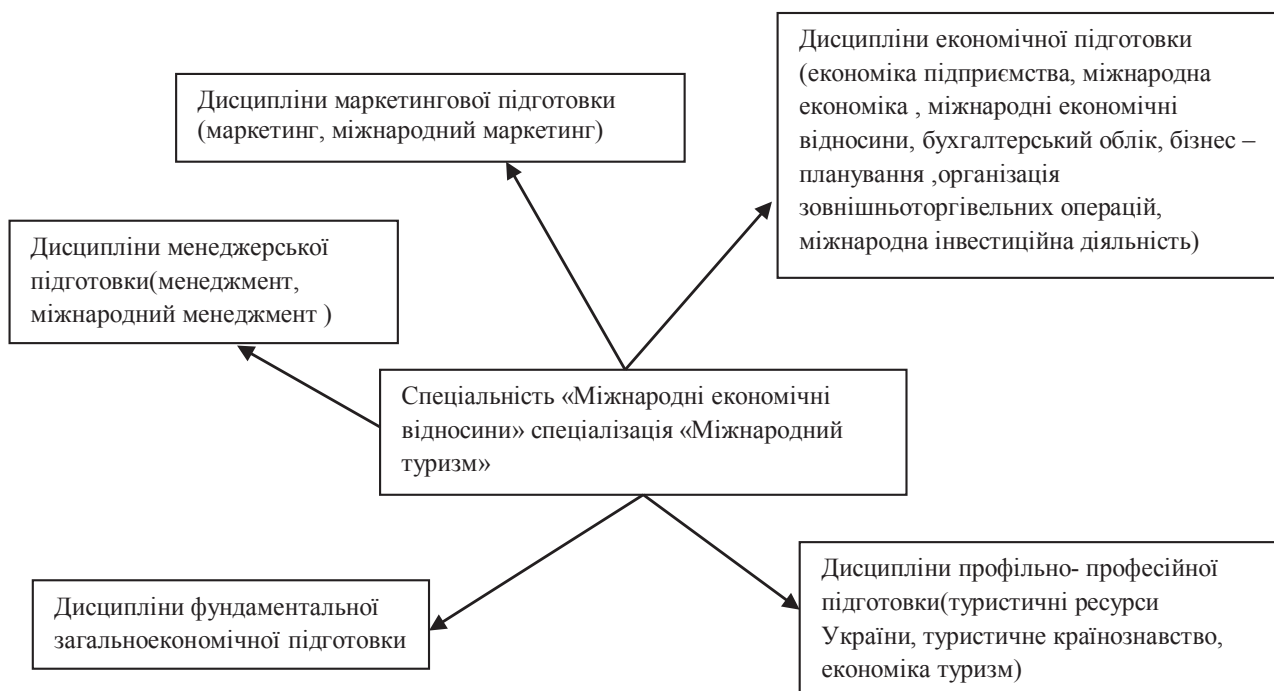


Рис. 1. Дисципліни підготовки бакалавра спеціальності «Міжнародні економічні відносини»

ча, статична чи зі зниженою діловою активністю. Основним джерелом інвестицій на рівні національної економіки є заощадження. Студенти знають, що вплив інвестицій на ВВП має мультиплікативний характер. Мультиплікатор залежить від граничної схильності до заощадження і діє в обох напрямках: зростання інвестицій багатократно збільшують ВВП і навпаки, зменшення інвестицій мультиплікативно зменшують ВВП.

Отже, саме на етапі вивчення фундаментальних економічних дисциплін у студентів формуються первинні компетенції та розуміння важливості інвестиційних рішень для підприємства та їх вплив на розвиток загальнонаціональної економіки та ВВП.

В процесі вивчення дисциплін бакалаврського рівня «Економіка підприємства», «Міжнародні фінанси», «Міжнародна економіка», «Бухгалтерський облік», «Бізнес-планування», «Економічний аналіз» студенти поглиблюють свої знання та формують інтегровані фахові компетенції з цього напрямку діяльності.

Студенти володіють основними класифікаційними ознаками інвестицій та знають основні форми вкладання коштів в об'єкти підприємницької діяльності: реальні (матеріальні), нематеріальні активи а також інноваційні інвестиції, що пов'язані з науково-технічним прогресом. Розуміють зміст фінансових інвестицій та інструментів, за допомогою яких вони здійснюються (цінні папери, спеціальні (цільові) банківські вкладення, депозити, паї і т.д.)

Одним із можливих напрямів діяльності студентів даної спеціальності є робота в фінансових та інвестиційних компаніях, які є основними посередниками в інвестиційному процесі між громадянами та емітентами. Тому важлива увага в процесі їх професійної підготовки зосереджена на ґрунтовному вивченні механізму функціонування інвестиційних фондів. Студенти розуміють різницю між прямими інвестиціями, які здійснюють підготовлені інвестори, що мають достатню інформацію про об'єкт інвестування та непрямими інвестиціями, коли інвестування здійснюється опосередковано третіми особами (інвестиційними або фінансовими посередниками).

Оскільки не всі інвестори мають достатні знання та кваліфікацію для ефективного відбору об'єктів інвестування та подальшого управління ними, то в цьому випадку є можливість делегування таких функцій інвестиційним фондам. Інвестори мають можливість купувати цінні папери (наприклад, інвестиційні сертифікати інвестиційних фондів або інвестиційних компаній), що випускаються інвестиційними або іншими фінансовими посередниками. Випускаючи власні сертифікати, інвестиційний фонд акумулює грошові кошти різних груп інвесторів (в основному громадян) і вкладає їх у цінні папери інших емітентів. Таким чином, інвестиційний фонд мінімізує інвестиційний ризик своїх акціонерів. Завдання таких інвестиційних посередників полягає у розміщенні зібраних інвестиційних коштів у найбільш ефективні об'єкти інвестування та можливість участі в управлінні даними підприємницькими структурами. Основні функції інвестиційного фонду – диверсифікація інвестицій

і управління портфелем інвестицій. Портфель вважається збалансованим у тому разі, коли інвестор отримує оптимальне поєднання таких факторів: безпека вкладень; стабільна прибутковість; зростання капіталу та ліквідність. Випускники спеціальності мають реальну можливість працювати у цій сфері інвестиційної діяльності оскільки тільки у м. Львові налічується понад 25 реально діючих інвестиційних фондів.

Студенти також вміють оцінити ступінь інвестиційної привабливості об'єкту інвестування: регіону чи окремого підприємства. Особливо важливо це для майбутніх працівників туристичного бізнесу, які можуть відкривати нові регіони для створення нового туристичного продукту. Студенти володіють знаннями про основні показники оцінки інвестиційної привабливості регіонів: рівень загальноекономічного розвитку регіону, розвиток інфраструктури регіону, демографічна характеристика, розвиток ринкових відносин і комерційної інфраструктури регіону, криміногенні, екологічні та інші ризики.

Вивчаючи дисципліни циклу бухгалтерської підготовки студенти вміють проаналізувати та оцінити ступінь інвестиційної привабливості підприємства, що дозволяє зробити висновки потенційним інвесторам про доцільність вкладення фінансових засобів саме в даний об'єкт. Для такої оцінки використовують дані про фінансові результати, отримані з бухгалтерського балансу та звіту про фінансові результати, розраховується інтегральний показник інвестиційної привабливості та порівнюється з аналогічними показниками інших підприємств.

Випускники спеціальності є фахівцями у сфері підприємницької діяльності та потенційними працівниками підприємницьких структур, тому важливо вміти аналізувати можливі джерела фінансування підприємств. Про формування відповідних компетенцій розглядалося в роботі «Формування інтегрованих компетенцій в підготовці фахівців сфери підприємницької діяльності» [1].

Студенти володіють знаннями про можливі внутрішні (власні) та зовнішні джерела фінансування підприємства. Серед зовнішніх джерел інвестування основними вважають емісія простих акцій, облігацій (не більше ніж 25% статутного фонду), кредити, випуск боргових цінних паперів. Студенти знають також, що до нових форм зовнішніх інвестицій можна віднести податковий інвестиційний кредит, інвестиційний лізинг та інвестиційний селінг.

Студенти розуміють, що важливим джерелом інвестиційних ресурсів для підприємницьких структур є міжнародні інвестиції, які здійснюються у двох напрямках: у формі вивозу капіталу і залучення іноземних інвестицій. Вивіз капіталу зумовлений потребою в нових ринках збуту та пошуку стабільних умов застосування капіталу. Необхідність в іноземних інвестиціях виникає в наслідок обмеженості внутрішніх ресурсів, низької інвестиційної активності власних інвесторів та бажання сформувати конкурентоспроможну економіку.

Студенти вміють здійснити порівняльну характеристику портфельних і прямих іноземних інвестицій, їх переваги та недоліки. Розуміють переваги прямих інвестицій: вони є джерелом

приросту капіталу, формою залучення передових технологій, ноу-хау, методів ведення бізнесу. На відміну від іноземних кредитів, прямі інвестиції не стають тягарем для економіки та не збільшують зовнішній борг, а навпаки, сприяють його погашенню. Прикладами позитивних наслідків прямих інвестицій у світовій економіці можуть слугувати повоєнне відродження економіки Німеччини («План Маршалла»), технологічний прорив Тайваню та Південної Кореї, пошкваллення економічного зростання постсоціалістичних країн Центральної і Східної Європи. Тому національні економіки зацікавлені, насамперед, у залученні прямих іноземних інвестицій.

Студенти знають механізми залучення іноземного капіталу та вміють проаналізувати фактори, які створюють умови для інвестування: стабільність національної валюти, її конвертованість; можливість конвертувати отримані доходи; користування банківською системою країни; запровадження вільних економічних зон (ВЕЗ) – територій, на якій товари не підлягають митному контролю та відповідному оподаткуванню.

Студенти вміють оцінити ефективність вкладених інвестиційних коштів оскільки реалізація інвестиційних проектів пов'язана зі значними ризиками. Щоб отримати кредит, залучити інвестора, а також бути впевненим у правильності обраної інвестиційної стратегії, треба розробити його техніко-економічне обґрунтування. Основним критерієм привабливості проекту є рівень доходності (норма прибутку), отриманої на вкладений капітал та період окупності.

Особливий акцент на важливості інвестицій в процесі підготовки економістів-міжнародників, що працюють у сфері міжнародного туризму здійснюється в процесі вивчення дисципліни «Економіка туризму». Інвестиції є одним із найважливіших чинників розвитку туристичної галузі, оскільки від їх обсягу залежать:

- динаміка розвитку галузі на довгострокову перспективу;
- фінансово-економічні показники роботи галузі в майбутньому;
- якісні характеристики туристичних об'єктів і підприємств у перспективі.

Інвестиційна активність в туристичній галузі, залежить від прибутку, який інвестори можуть одержати від своїх вкладів. Капіталовкладення в туристичну економіку зростають тільки тоді, коли віддача на вкладені кошти перевищує обсяг інвестованого капіталу.

Поширеною формою інвестування є підтримання туризму на місцевому або регіональному рівнях коштом місцевих бюджетів. Так, 5 грудня 2017 р., була прийнята програма розвитку туризму у Львівській області на 2018-2020 роки. Серед заходів, що передбачає програма «Створення сприятливих умов для залучення вітчизняних та іноземних інвестицій у туристичну й курортну сферу». На такі заходи у 2018 році було передбачено видатків на суму 1 мільйон 500 тисяч гривень, що на 150 % більше порівняно з минулим роком [5]. До шляхів залучення інвестицій у туристичну сферу можна віднести: передача інвестору частки у статутному фонді (товариство з обмеженою відповідальністю) або пакета акцій туристичного підприємства (акціонерне товариство), що відповідає розмірові його інвестиційного вкладу. Залучити інвестора можна також заклавши в інвестиційному договорі:

- частки власності після реалізації проекту;
- відсотка від майбутнього прибутку;
- квоти місць (при будівництві об'єктів розміщення туристів);
- пільгове надання туристичних послуг та ін.

Висновки з проведеного дослідження. Отже, сформовані компетенції, які здобувають студенти в процесі підготовки за спеціальністю «Міжнародні економічні відносини» спеціалізація «Міжнародний туризм» дають можливість випускникам бути конкурентними у сфері підприємницької та інвестиційної діяльності, вміти аналітично мислити, оцінювати стан, необхідність залучення та ефективність вкладення коштів у підприємницьку діяльність. Це допоможе майбутнім фахівцям у виробленні вміння творчого застосування своїх знань в практичній діяльності, в досягненні високої професійної майстерності з тим, щоб впевнено, економічно грамотно працювати у компаніях, підприємствах, структурах внутрішнього чи міжнародного бізнесу.

Література:

1. Вітер О.М. Формування інтегрованих компетенцій в підготовці фахівців сфери підприємницької діяльності / О.М. Вітер, О.В. Килин, Н.М. Стручок // Науково-практичний журнал «Регіональна економіка та управління» 1 (19) лютий 2018 року, Запоріжжя. – 2018. – С. 43-48.
2. Державні стандарти професійної освіти: теорія і методика: Монографія / За ред. Н. Г. Ничкало.– Хмельницький: ТУП, 2002. – 334 с.
3. Пометун О.І. Компетентнісний підхід – найважливіший орієнтир розвитку сучасної освіти / О.І. Пометун // Рідна школа. – 2005. – №1. – С. 65-69.
4. Пометун О.І. Дискусія українських педагогів навколо питань запровадження компетентнісного підходу в українській освіті / О.І. Пометун // Компетентнісний підхід у сучасній освіті : Світовий досвід та українські перспективи / під заг. ред. О.В. Овчарук. – К. : К.І.С. – 112 с. – (Бібліотека з освітньої політики).
5. Програму розвитку туризму, курортів та рекреації у Львівській області на 2018-2020 роки [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://loda.gov.ua/newsid=32352>.

Витер Александра Николаевна

кандидат экономических наук, доцент,
доцент кафедры международной экономики и инвестиционной деятельности
Львовского института экономики и туризма

Кишин Оксана Васильевна

кандидат экономических наук, доцент,
доцент кафедры учета и финансов
Львовского института экономики и туризма

Стручок Наталья Николаевна

кандидат экономических наук, доцент,
доцент кафедры международной экономики и инвестиционной деятельности
Львовского института экономики и туризма

ФОРМИРОВАНИЕ КОМПЕТЕНЦИЙ В ПРОЦЕССЕ ПОДГОТОВКИ СПЕЦИАЛИСТОВ СПЕЦИАЛЬНОСТИ «МЕЖДУНАРОДНЫЕ ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ОТНОШЕНИЯ»**Аннотация**

В статье рассматривается вопрос использования компетентного подхода в процессе подготовки специалистов по специальности «Международные экономические отношения» специализации «Международный туризм». На основе анализа учебного плана и программ учебных дисциплин подготовки специалистов по специальности «Международные экономические отношения» и анализа потребностей рынка определяются основные интегрированные компетенции специалиста. Определено, что одними из сфер практического применения полученных знаний есть сферы инвестиционной и предпринимательской деятельности в международной экономической деятельности.

Ключевые слова: учебный материал, компетенции, компетентный подход, экономические дисциплины, инвестиции, инвестиционная деятельность, предпринимательская деятельность.

Viter Aleksandra Mykolayivna

PhD, Associate Professor,
Department of International Economics and Investment Activity
Lviv Institute of Economics and Tourism

Kylyn Oksana Vasylivna

Ph.D., Associate Professor,
Department of Accounting and Finance,
Lviv Institute of Economics and Tourism

Struchok Nataliya Mykolayivna

Ph.D., Associate Professor
Head of the International Economics and Investment Activity
Lviv Institute of Economics and Tourism

FORMATION OF COMPETENCES IN PROCESS OF TRAINING SPECIALISTS "INTERNATIONAL ECONOMIC RELATIONS"**Summary**

The article deals with the use of a competent approach in the process of training specialists in the specialty "International economic relations" specialization "International tourism". On the basis of analysis of the curriculum and programs of training disciplines training specialists specializing in "International Economic Relations" and analyzing the needs of the market, the main integrated competencies of specialists are determined. It is determined that one of the areas of practical application of the obtained knowledge is the sphere of investment and entrepreneurial activity in the international economic activity.

Key words: educational material, competences, competence approach, economic disciplines, investments, investment activity, entrepreneurial activity.

УДК 004.738.5:659.1(477)

Гамова Ірина В'ячеславівна
кандидат економічних наук,
доцент кафедри журналістики та реклами
Київського національного торговельно-економічного університету

РЕКЛАМНІ ІНТЕРНЕТ-КОМУНІКАЦІЇ В УКРАЇНІ

Для аналізу стану ринку реклами інтернет-комунікацій досліджено обсяги ринку інтернет-реклами у світі, детально розглянуто ринок медійної інтернет-реклами в Україні. Здійснено розподіл часток медійної інтернет-реклами та мобільної в Україні. Проаналізовано ринок рекламних інтернет-комунікацій в Україні 2015-2017 рр., що дало можливість виділити класифікаційні ознаки рекламних інтернет-комунікацій на: ATL, TTL, BTL.

Ключові слова: Інтернет, інтернет-комунікації, інтернет-реклама, рекламні інтернет-комунікації, мобільна реклама, медійна інтернет-реклама, маркетингові інтернет-стратегії, електронна торгівля, банерна реклама, тизерна реклама.

Постановка проблеми. Інтернет-мережа є інтегральною складовою більшості аспектів людського життя, а завдяки її розповсюдженню та вдосконаленню інформаційно-комунікаційних технологій її вплив продовжує швидко зростати. Разом з цим, віртуальна мережа стає новою формою міжособистісних комунікацій користувачів і перманентно зростаючим сегментом потенційних споживачів практично на всіх ринках збуту. Інтернет – це ефективний медіа-носієй та дієвий інструмент нової економіки, який надає ряд переваг: миттєве опублікування інформації, вузькоцільовий таргетинг, висока вибірковість, можливість інтерактивного контакту, різні методи аналізу аудиторії, наявність зворотнього зв'язку, диференційований вплив на контактні групи, відносно низькі витрати, можливість оперативної реакції на спад активності аудиторії і вчасної зміни інструментів комунікацій [1]. Розширення масштабів використання інтерактивних технологій у глобальному інформаційному просторі стимулює зростання популярності використання інструментів рекламних комунікацій. Рекламна активність суб'єктів споживчих ринків переміщується в Інтернет, про що свідчить зростання рекламних витрат даного каналу комунікацій. Актуальність обраної теми обумовлена систематизацією та узагальненням видів рекламних інтернет-комунікацій.

Постановка завдання. На основі викладеного можна сформулювати завдання дослідження,

яке полягає в аналізі ринку інтернет-комунікацій та систематизації види рекламних інтернет-комунікацій.

Виклад основного матеріалу дослідження. Комунікаційна активність у віртуальному середовищі дозволяє посилити ступінь впливу рекламних посилай в порівнянні з традиційними, «офф-лайн» інструментами комунікацій за рахунок швидкості реакції і можливості надання цільовій аудиторії великих обсягів інформації. На відміну від традиційних каналів комунікацій, Інтернет надає користувачам якісно новий рівень контролю і вибору сприйняття інформаційних потоків. Віртуальна мережа, як нове комунікаційне середовище характеризується високою інформаційною насиченістю, яка значно перевершує традиційні канали комунікацій за можливістю взаємодії з цільовою аудиторією підприємства.

Обсяг ринку інтернет-реклами у світі, 2012-2018 рр. зображено на рис. 1.

На рисунку 1 представлено позитивну динаміку ринку інтернет-реклами у світі (2012-2018 роки) та відсоток обсягу медійної інтернет-реклами від всієї digital-реклами, яка стрімко зростає на 2-3 % щорічно.

Обсяг ринку медійної інтернет-реклами України у 2017 р. склав 94,5 млн дол США, що на 40% перевищує аналогічний показник 2016 року (див. рис. 2). Зазначено, що у дослідженні не включають показники пошукової

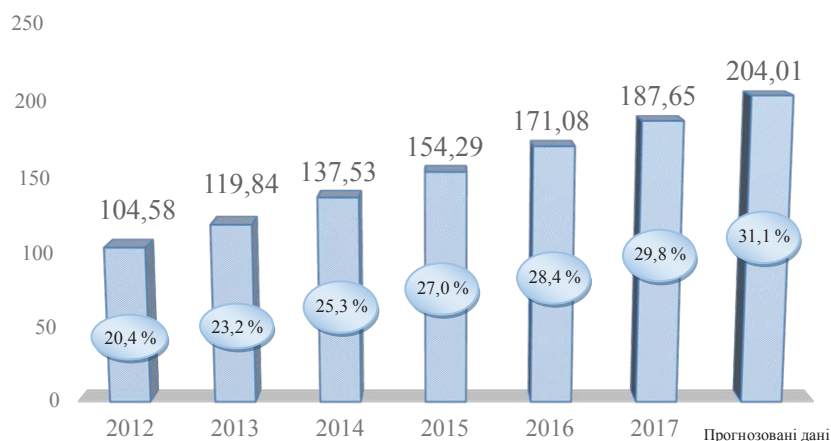


Рис. 1. Обсяг ринку інтернет-реклами у світі (2012-2018 роки), млрд дол США [10]

Джерело: eMarketer, березень 2017 р.

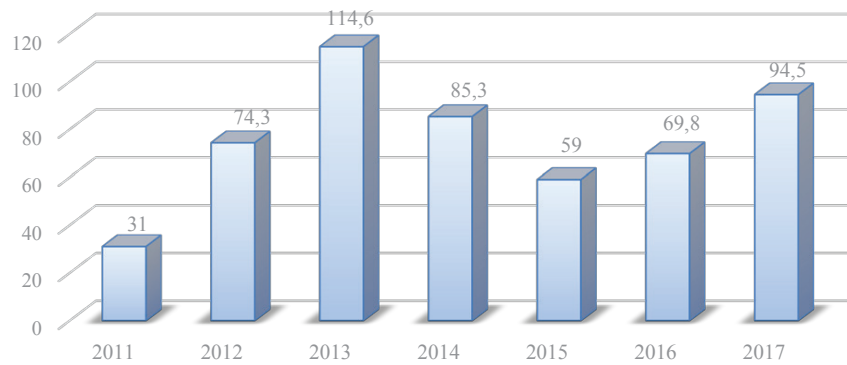


Рис. 2. Обсяг медійної інтернет-реклами в Україні (2011-2017 рр.), млн дол США [11]

Джерело: Ukrainian Internet association, 2017 р.

інтернет-реклами і ряд інших складових, які в сумі з медійної інтернет-рекламою складають сегмент digital-реклами.

Як повідомляє ІнаУ, за динамікою зростання інтернет-реклама випереджає інші сегменти рекламного медіа-ринку України. Так, за даними Всеукраїнської рекламної коаліції, зростання сегмента ТВ-реклами в 2017 році в порівнянні з 2016 роком становило 29 %, реклами в пресі – 18 %, радіореклами – 20 %.

Частка прямих продажів на ринку медійної інтернет-реклами за даними дослідження ІнаУ склала 52,5 %. Розподіл часток медійної інтернет-реклами за сегментами в Україні у 2017 році наведено на рис. 3.

Найвищий щабель займає банерна реклама, це пов'язано з тим, що вона є простою та дешевою формою донесення рекламного звернення в мережі Інтернет. Другу позицію на медійному ринку України займає In-stream video (реклама у відеоплеєрі pre-roll, mid-roll, post-roll, pause-roll, overlay-реклама, picture-in-pause) – 26 %. І відповідно останні позиції посідають: інші нестандартні рекламні носії (спливаючі вікна pop-up і pop-under, формати catfish і screenglide, синхронні банери, фронтлайн, повноекранна реклама, звукова реклама в цифровому аудіопотоці, інші подібні прояви) – 12 %, спонсорство – 9 % та In-page video (content-roll) – 3 %.

Розподіл часток мобільної медійної інтернет-реклами (орієнтована на користувачів мо-

більних пристроїв) за сегментами в Україні у 2017 році (див. рис. 4):

Мобільний Інтернет розвивається стрімкими темпами, випереджаючи традиційні засоби зв'язку в мережі Інтернет. Розподіл форм мобільного та традиційного медійного ринку інтернет-ринку в Україні є ідентичним за позиціями, але відсоткове співвідношення різниться.

Згідно класифікації Interactive Advertising Bureau (IAB) розглянемо динаміку ринку рекламних інтернет-комунікацій в Україні 2015-2017 рр. (табл. 1).

З табл. 1 видно, що високий приріст спостерігається у пошуковій рекламі в мережі Інтернет з 2015 по 2016 рр. Враховуючи глобальну інформатизацію, інтернет-реклама і зростає найшвидше серед усіх медіа у світі із середнім показником +14% на рік з 2015 по 2017 рр.

У 2018 році фахівці чекають, що Інтернет обжене телебачення, а у 2019 році його частка складе 38,6 %.

Визначена частка Programmatic на ринку медійної інтернет-реклами. За досліджуваний період у агентств закупівлі через Programmatic склали 10,78 %, у майданчиків продажу через Programmatic склали 45,4%. Programmatic – це технологія RTB (Real-Time Bidding), тобто закупівля реклами в реальному часі на основі аукціону в Інтернет з використанням автоматизованих систем (роботів) і алгоритмів для прийняття рішень про угоду без участі людини (байера) на основі соціально-демографічних і поведінкових

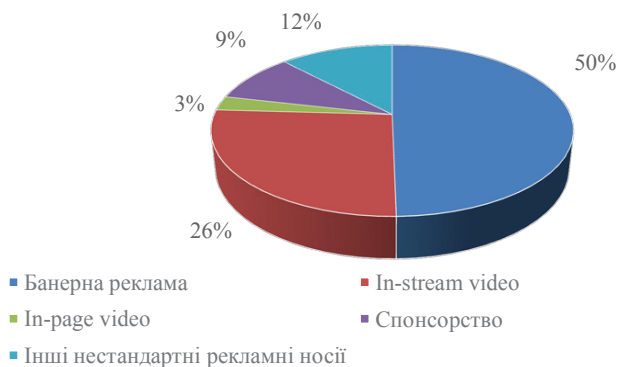


Рис. 3. Розподіл часток медійної інтернет-реклами в Україні, 2017 рік [11]

Джерело: Ukrainian Internet association, 2017 р.

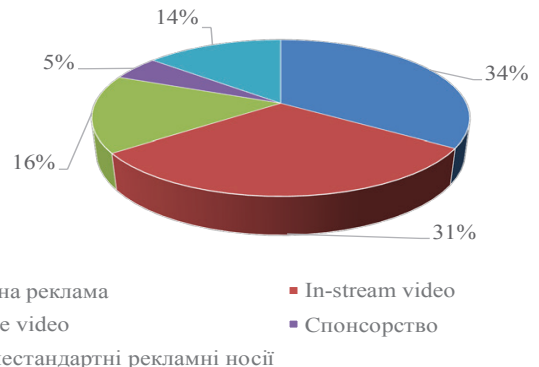


Рис. 4. Розподіл часток мобільної медійної інтернет-реклами в Україні, 2017 рік [11]

Джерело: Ukrainian Internet association, 2017 р.

Таблиця 1

Ринок рекламних інтернет-комунікацій в Україні 2015-2017 рр. [4]

№ з/п	Форма рекламних інтернет-комунікацій	Обсяг ринку рекламних інтернет-комунікацій, млн грн				
		2015 рік	2016 рік	Приріст 2016 р. до 2015 р., %	2017 рік	Приріст 2017 р. до 2016 р., %
1	Пошук (платна видача в пошукових агрегаторах), включаючи GON	880	1200	36	1650	38
2	Банерна реклама, оголошення в соціальних мережах, rich media	680	750	10	830	11
3	Спонсорство	120	160	33	180	13
4	Мобільна реклама	150	250	67	370	48
5	Цифрове відео, включаючи YouTube	325	460	42	580	26
6	Всього:	2155	2820	31	3610	28
7	Інший Діджитал	200	320	60	400	25
8	Всього:	2355	3140	33	4010	28

Джерело: Всеукраїнська рекламна коаліція, 2017 р.

даних про користувачів, що є в розпорядженні як майданчика, так і рекламодавця. Такий підхід дозволяє поліпшити таргетинг і фактично перейти від закупівель місць і показів до розширення цільової аудиторії.

Весь процес обробки великих масивів інформації (Big Data) і проведення аукціону займає від 100 до 200 мілісекунд. Всю роботу роблять роботи, людині ж залишається відстежувати і регулювати параметри.

З технічного боку в процесі беруть участь дві сторони – sell-side (сторона, яка продає) і buy-side (сторона, яка купує, рекламодавець). На стороні продавця виступають SSP (Supply / Sell Side platform, майданчик з продажу рекламних місць на сайтах-публішер), Ad Exchanges (рекламні біржі) і Ad Networks (рекламні мережі). В інтересах покупця працює DSP (Demand Side Platform), майданчик по покупці рекламних місць [6].

Також InAU була визначена частка соціальних медіа і месенджерів (FB, «ВКонтакте», «Однокласники», Instagram, Twitter, YouTube, Skype, Viber і ін.), які складають у агентств 26,49 % [11].

У дослідженні взяли участь агентства інтернет-реклами: Dentsu Aegis Network Ukraine, ADV Group Ukraine, ITCG, IPlace, Qreachers, Publicis Groupe Media, TMGU, AdWork, Dievo, MediaHead, Neos, Promodo, newage, WebPromo, SeoMarket, а також представники найбільших майданчиків, холдингів і сейлз-хаусів: «Автоцентр», Edipress, «Люкс» (канал «24»), RBC, RIA, Ukr.net, UMH / Digimedia, Admixer, DMDim / Go2Net, FISH, DigitalDecisions, Adwise, T-Sell, Rontar, All .biz, Online.ua, «Новое время», RST, «Обозреватель».

Разом з цим, для віртуального середовища характерна активна роль користувачів, пов'язана з контролем ними можливостей пошуку інформації за допомогою різних пошукових ресурсів та інструментів. Іншою важливою характеристикою рекламних комунікацій в мережі Інтернет є гіпертекстовий характер комунікаційних посилів. Специфікою гіпертекстових технологій, розвиток і впровадження технології web 2.0 і web 3.0 є їх орієнтація на обробку даних не замість, а разом з користувачем. Перевагою цих технологій є можливість самостійного визна-

чення користувачем способу освоєння, а також створення і коригування матеріалів в мережі з урахуванням особистих здібностей, життєвого досвіду, інтересів, знань і кваліфікації.

Різноманіття видів рекламних інтернет-комунікацій обумовлює необхідність їх систематизації і структурування. Звернемося до думки дослідників з цього приводу.

Більшість науковців поділяють види рекламних інтернет-комунікацій на: зовнішні (банери, текстові блоки, байрікі, міні сайти, Interstitials) та внутрішні. Ю. В. Шурчкова, в залежності від цілей підприємства, виділяє наступні види рекламних інтернет-комунікацій [14]:

1. Безпосередньо веб-сайт компанії або портал, який є електронним майданчиком з можливістю реалізації всіх інструментів рекламних комунікацій. Використання сайту обумовлено особливостями організації комунікацій компанії із засобами масової інформації та іншими цільовими групами громадськості (партнерами, постачальниками та ін.), а також з необхідністю постійної підтримкою користувачів, наданням додаткових відомостей про підприємство; також сайт може служити торговим майданчиком або посередником при реалізації продукції.

2. Інструменти, що сприяють збільшенню кількості відвідувачів сайту і трафіку. У цій групі комунікацій виділяються наступні види рекламних інтернет-комунікацій:

2.1. За наявності зворотного зв'язку:

- інтерактивні види комунікацій (Skype, соціальні мережі, E-mail, форуми та ін.);
- комунікації без зворотного зв'язку (банерна (медійна) реклама, контекстна реклама, вірусні комунікації та ін.).

2.2. У залежності від бюджетного наповнення комунікацій:

- платні комунікації (контекстна реклама, банерна реклама, розміщення інформації на форумах по цій товарній категорії та ін.);
- безкоштовні або малобюджетні комунікації (SEO-просування сайту, E-mail-розсилка, організація вебінарів, форум компанії та ін.).

2.3. Залежно від ступеня залученості споживача в комунікацію:

- без залучення споживача («традиційні» рекламні та PR-комунікації);

- із середнім ступенем залученості (відео-ресурси, форуми);
- з високим ступенем залученості споживача (ігри в мережі Інтернет і т.д.).

2.4. За тривалістю впливу на цільові аудиторії:

- обмежені у часі – як правило це платні комунікації або комунікації, тимчасове обмеження яких пов'язане з особливостями функціонування тих чи інших віртуальних ресурсів;

- необмежені у часі (інформація, розміщена на форумах, соціальних мережах і блогах, новинних ресурсів); контекстна і банерна реклама; розсилки по електронній пошті; реєстрація сайту компанії в спеціалізованих каталогах і пошукових системах; рекламні комунікації за допомогою служб телеконференцій і дошок оголошень; реклама на спеціалізованих форумах; партнерські програми; замовлення спливаючих pop-up вікон; відеореклама; рекламна інформація в соціальних мережах; ведення блогів підприємства; ко-брендинг та ін.

3. Інструменти, основною метою яких не є залучення відвідувачів на сайт підприємства. Застосування цієї групи комунікацій опосередковано використання віртуальних технологій для ведення переговорів шляхом обміну повідомленнями по електронній пошті, відеодзвінків тощо. Аналіз літератури з теорії та практики формування рекламних комунікацій дозволяє зробити висновок про недостатню розробленість даної тематики на сьогоднішній день.

Враховуючи різноманітність класифікаційних ознак розділимо рекламні інтернет-комунікації на: ATL, TTL, BTL.

I. До ATL інтернет-комунікацій відносять:

1. Інтернет-реклама (банер, тизер реклама, контекстна реклама (пошукова), нативна реклама, таргетингова реклама, вірусна реклама, текстова реклама).

2. Мобільна реклама (реклама в додатках, мобільний банер, текстові оголошення, реклама в пошукових агрегаторах, Out-Stream).

3. Партнерські програми (розміщення інтернет-реклами на сайтах партнерів, ко-брендинг).

4. Відеореклама TrueView (In-stream та Video Discovery).

5. Інші рекламні носії (інтернет-конференції, вебінари, онлайн майстер-класи, відеодзвінки).

II. До TTL інтернет-комунікацій відносять:

1. SMM (реклама в соціальних мережах та програмах типу ICQ, Skype, Instagram, Viber, Tango, Messenger і т.д.).

III. До BTL інтернет-комунікацій відносять:

1. Посилання (на форумах, блогах).

2. Розсилка прайс-листів, прес-релізів.

3. Участь у рейтингах сайтів.

4. Розробка та створення інформаційних розділів (додатків, кнопок) про акції на сайті або створення промосайту.

I. Розглянемо кожен із видів рекламних інтернет-комунікацій окремо, починаючи з ATL.

1.1. Банерна реклама. Інтернет-реклама представлена банером, який може бути статичним, плаваючим або інтерактивним. Банер складається з декількох слайдів графічних блоків у

форматі jpeg, gif, png або swf з оплатою за час, кількість показів на сайті (PPV) або кліків на оголошення (PPC).

Оскільки банер передбачає посилання (link) на певний URL (Uniform Resource Locator – опис, де міститься певний файл), зазначений вид реклами можна використовувати як засіб рекламування веб-сайту рекламодавця.

1.2. Тизерна реклама. Банер може бути представлений у вигляді тизеру, який являється рекламним блоком, що поєднує в собі деякі ознаки медійної, текстової та контекстної реклами. Даний вид інтернет-реклами представляє собою короткочасне рекламне оголошення з привабливим текстом та зображеннями, які містять стислий опис товару, сервісу та гіперпосилання на джерело цільової реклами. Тизерна реклама має більше можливостей для залучення аудиторії, в порівнянні з іншими видами реклами, тому що активізує природну чуйність людини [2].

Різновидами тизерної реклами є:

1. Top-Line (розтяжки над вмістом сторінки).

2. Rich-Media (анімаційні мультфільми, комп'ютерні ігри, "flash" – анімаційні банери)

3. Pop-Under (pop-up і pop-under, формати catfish і screenglide, синхронні банери, фронт-лайн, повноекранна реклама, звукова реклама в цифровому аудіопотоці, інші подібні прояви).

1.3. Контекстна реклама. Найбільш розповсюджений та популярний вид реклами в мережі є контекстна реклама. Принцип її розміщення полягає в відповідності текстово-графічного рекламного матеріалу тематиці веб-сайту на якому він знаходиться. Контекстна реклама буде ефективною, тільки в разі застосування методів сегментування. Наприклад, сегментувати можна за категоріями, характеристикам, за пріоритетами, галузями, географією. Після сегментування необхідно підібрати ключові слова і налаштувати підприємства. Окремим напрямком контекстної інтернет-реклами є реклама в пошукових системах (найбільш популярні в Україні – Google). Вважається, що подібний вид інтернет-реклами може відноситися до числа найбільш ефективних, тому що зміст рекламного оголошення повністю відповідає інтересам користувачів [7].

1.4. Нативна реклама. Ще один популярний вид реклами в інтернет-середовищі – це нативна реклама (англ. Native advertising). Саме завдяки їй рекламодавець привертає до себе увагу в контекстні майданчики, які призначені для інтересів користувача. Нативна реклама сприймається як частина сайту, враховуються особливості веб-сторінки, даний digital-формат не ідентифікується як реклама і не викликає у аудиторії відторгнення. Іншими словами, нативна реклама імплементується в основний потік контенту і відповідає йому за форматом та змістом, на відміну від традиційних рекламних розміщень, до яких існує велика ймовірність «банерної сліпоти». Мета такої реклами – створення більш природного і менш нав'язливого рекламного звернення для збільшення числа кліків, продажів та інших цільових дій [9].

На популярних фото-платформах, таких як Instagram і Pinterest, все частіше лідирує на-

тивна реклама. Дослідження показують, що здатність утримувати увагу на візуальну інформацію може досягати 65 %, в порівнянні з 10 % для текстової інформації.

1.5. Таргетингова реклама. Таргетинг (від англ. Target – мета) – механізм, що дозволяє виділити з наявної аудиторії тільки цільових користувачів і показувати комунікаційне повідомлення. В Інтернет часто застосовуються наступні види таргетингу: географічний, поведінковий і тематичний. Гео-таргетинг характеризується показом комунікаційного повідомлення на основі географічного розташування користувача. Поведінковий таргетинг – показ комунікаційного повідомлення, що орієнтується на попередні дії користувача. Поведінковий таргетинг реалізується на основі різноманітних онлайн-факторів, таких як останні покупки в Інтернет, відвідування сайтів та історії переглядів, а також враховується демографічна інформація: вік або стать. Тематичний таргетинг реалізується за допомогою показу комунікаційного повідомлення на майданчиках, що мають специфічну тематику (веб-сторінки каталогу).

1.6. Вірусна реклама. Один з видів інтернет-реклами, який отримав свою назву за наймовірно швидке поширення в соціальних мережах прихованої реклами, яка міститься в цікавих і привабливих відеоматеріалах, flash-іграх, додатках, фотографіях і текстах. Реклама не явно виражена в цих джерелах, які містять непряму згадку про пропозицію. Для рекламодавця вірусна реклама є вигідною – по-перше, тому що вона розповсюджується безкоштовно завдяки іншим людям, по-друге, рекламований таким чином товар сприймається ненав'язливо. Хоча в більшості випадків початковий поштовх створюється розробниками вірусних технологій, які різними способами розповсюджують вірус на популярні ресурси та у соціальні мережі. Перевагами вірусної реклами є: персоніфікований посил, так як в основному поширюється між знайомими, як наслідок високий поріг довіри; добре запам'ятовується споживачами і створює позитивні асоціації з брендом [8].

1.7. Текстова реклама. Текстова реклама – різновид інтернет-реклами, що представляє собою текстові оголошення з гіперпосиланнями, що посилаються на джерело цільової реклами, в якій вміст сторінок веб-сайту, виглядає як її складова частина [13].

2. Мобільна реклама. Мобільна реклама одна з найбільш недорогих і ефективних видів рекламної комунікації зі споживачем. Популярність мобільної реклами сувалась під впливом двох обставин: кризи традиційних форматів, які при високій вартості розміщення рекламних повідомлень стали поступатися за ефективністю альтернативним каналам, і стрімкого розвитку мобільних технологій, що передбачало появу мобільних пристроїв з можливостями передачі інформації і доступом в Інтернет.

Практично всі технології розповсюдження інформації, які існують в мобільній мережі, можуть використовуватися для мобільної реклами: SMS (Short Message Service), MMS (Multimedia

Messaging Sendee), WAP-сайти, WAP (Wireless Application Protocol), WAP-push, DSTK (Dynamic SIM-Toolkit), IVR (Interactive Voice Response), ICB (Interactive Cell Broadcasting), QR-коди (Quick Response), LBA (location-based advertising), Bluetooth-технології.

Мобільна інтернет-реклама представлена в мережі Інтернет у вигляді реклами в додатках, мобільного банеру, текстових оголошень, реклами в пошукових агрегаторах та Out-Stream. Out-Stream – це особливий вид відеореклами, розроблений спеціально для мобільних пристроїв. Такі оголошення можуть відображатися на сайтах партнерів і в додатках. Оголошення Out-Stream автоматично запускаються без звуку, а користувачі можуть при бажанні його включити. Один шаблон відео може показуватися на різних місцях розміщення на мобільних пристроях, включаючи мобільні сайти, міжсторінкові оголошення в мобільних додатках, в ефірі, в нативному розміщенні, а також у вертикальній орієнтації та в повноекранному режимі. Out Stream призначений тільки для мобільних пристроїв і показується на сайтах і в програмах партнерів у контекстно-медійній мережі. На YouTube цей формат поки недоступний.

Для такої реклами застосовується ціна за тисячу показів у видимій області екрана. Це означає, що платите, тільки якщо відеооб'ява проглядалася протягом 2 секунд або довше.

Не дивлячись на те, що частка такої реклами в Україні у 2017 р. становить менше ніж 10 % від загального обсягу digital-ринку, експерти очікують її впевнене зростання у 2018 р. За оцінками експертів, використання мобільної реклами дозволяє збільшити продажі на 24 %. У західних країнах на цей тип реклами витрачається близько 30 % бюджетів на Digital. Крім того, починаючи із 2015 р. почала використовуватися технологія онлайн-реклами Real Time Bidding (RTB), що являє собою аукціон рекламних оголошень в реальному часі і дозволяє розширювати горизонти використання мобільної реклами [12].

3. Партнерські програми (розміщення інтернет-реклами на сайтах партнерів, ко-брендинг). Розміщення реклами на сайтах може виконуватися на платній або безкоштовній основі. Безкоштовно розмістити своє посилання на іншому сайті можна шляхом взаємних гіперпосилань близьких за тематикою сайтів (ко-брендинг).

Для безкоштовного розміщення реклами на сайтах варто враховувати: унікальну тематичну статтю з можливістю розміщення рекламних посилань. Платне розміщення реклами на сайтах включає в себе такі методики: самостійний вибір рекламних майданчиків, індивідуальне платне розміщення реклами на різних сайтах, біржі рекламних посилань. Біржі рекламних посилань дозволяють в автоматизованому режимі розміщувати рекламу на сайтах.

4. Відеореклама TrueView. При використанні оголошень TrueView не потрібно платити за випадкові або ймовірні покази. Плата стягується, лише якщо користувач переглядає відео або взаємодіє з ним. Є два види відеореклами TrueView – In-Stream і Video Discovery.

4.1. In-stream video (реклама у відеоплеєрі pre-roll, mid-roll, post-roll, pause-roll, overlay-реклама, picture-in-pause). Відеореклама, яка транслюється у відеоролику. Такі оголошення можуть бути показані наступним чином: pre-roll (запуск перед початком відеоролика при натисканні кнопки відтворення), mid-roll (запуск автоматично у певний час з початку відеоролика), post-roll (запуск автоматично після закінчення відеоролика), pause-roll (запуск при знятті відеоролика з паузи), over-roll (запуск відбувається автоматично поверх відеоролика).

4.2. TrueView Video Discovery. Цей формат дозволяє показувати рекламу користувачу, який відкриває нові відео (в списку інших пропозицій і на сторінці результатів пошуку), а також на головній сторінці мобільної версії. Оголошення складається з тексту та значка відео (зменшеного зображення кадру з ролика). Зовнішній вигляд і розмір таких оголошень залежить від місця, де вони розміщуються. При натисканні на оголошення відео буде показано на сторінці перегляду YouTube або на сторінці каналу [3].

5. Інші рекламні носії (інтернет-конференції, вебінари, онлайн майстер-класи, відеодзвінки). До нестандартних видів інтернет-реклами відносяться інтернет-конференції, вебінари, онлайн майстер-класи та відеодзвінки, які збільшують лояльність споживача до бренду. За рахунок використання нестандартних видів інтернет-реклами споживач може наочно ознайомитись зі структурою підприємства, працівниками навіть на відстані.

II. До TTL інтернет-комунікацій відносять SMM (реклама в соціальних мережах та програмах типу ICQ, Skype, Instagram, Viber, Tango, Messenger і т.д). Реклама в соціальних мережах достатньо складний процес, так як потребує інтеграції тематичного контенту не тільки за профільною діяльністю підприємства, а й залученням суміжних галузей, застосовуючи «Product Placement» та технології: «Talent Relations» та «Cross-Promotion».

III. До BTL інтернет-комунікацій відносять посилання (на форумах, блогах); розсилка прайс-листів, прес-релізів; участь у рейтингах сайтів; розробка та створення інформаційних розділів (додатків, кнопок) про акції на сайті або створення промосайту.

3.1. Посилання (на форумах, блогах). Посилання на тематичних форумах, блогах збільшують відвідуваність сайту, так як несуть більше рекомендаційний характер, ніж рекламний. В основі пошукового алгоритму лежить принцип - чим точніше документ відповідає запиту користувача, тим він релевантніший. Але якісних текстів в мережі багато, що істотно ускладнює роботу пошуковим агрегаторам. Для вирішення цієї проблеми було додано новий фактор ранжування - довідкова цитованість. Чим більше сайтів і сторінок посилається на конкретний документ, тим ціннішим він виглядає у пошукових систем.

Посилання поділяються на такі чотири види: орендні, автоматичні, постійні та крауд-посилання. Орендні (або орендовані) посилання ха-

рактеризуються щомісячною оплатою, які розміщуються в сайдбарі або в футере, але не в самому тексті.

Популярними є постійні посилання, тобто з разовою оплатою. Умовно вони оплачуються один раз, а розміщуються назавжди. Проставляються тільки всередині тематичних статей, завдяки чому виглядають максимально природно і визначити їх пошуковим системам вельми проблематично.

Крауд-посилання орієнтуються на природне просування у пошукових систем, тобто проставляються на тематичних форумах, блогах, сервісах відповідей-питань у вигляді відгуку або рекомендацій. Оплачуються крауд-посилання один раз і розміщуються назавжди. До недоліків відносяться великі витрати часу. Щоб самостійно залишити 1 крауд-посилання треба: знайти тематичні форуми і майданчики; зареєструватися; здобути рейтинг (без нього часто можна залишити посилання або повідомлення); придумати пост, щоб він не виглядав рекламним.

3.2. Розсилка прайс-листів, прес-релізів. Важливим видом інтернет-реклами вважається розсилка прайс-листів та прес-релізів, які є елементом прихованої реклами. Враховуючи не нав'язливий характер прайс-листів та прес-релізів, адресат буде лояльно сприймати інформацію.

3.3. Участь у рейтингах сайтів. Іміджевими ознаками престижності сайту є рейтинг, який формується на платній основі, що надається авторитетними інтернет-майданчиками. Достатньо популярний вид інтернет-реклами, так як публікуються показники сайту (охопленість, відвідуваність), які викликають довіру до вашого сайту [13].

3.4. Розробка та створення інформаційних розділів (додатків, кнопок) про акції на сайті або створення промосайту. Створення додаткових функціональних можливостей сайту відноситься до загальних витрат з адміністрування та підтримання сайту, але якщо йдеться про створення додатку, кнопки чи створення промосайту для проведення тимчасової акції, то дані витрати відносяться до рекламних витрат. Акції, знижки, дисконтні програми відносяться до стимулювання збуту, а розробка функціонального супроводження до рекламних витрат.

Каналами рекламних інтернет-комунікацій є: локальні мережі, POS-матеріали, інтерактивні екрани, офлайн магазин, цифрове телебачення, веб-сайт та інші (див. рис. 5).

За даними дослідників майбутнє за цифровим телебаченням, яке витіснить аналогове та інші канали рекламних інтернет-комунікацій.

А.А. Городов виділяє три типи використання Інтернет в якості рекламного каналу [5]:

1. Використання веб-сайтів для розміщення на них рекламної інформації.

2. Залучення відвідувачів на веб-сайт рекламодавця;

3. Пошук потенційних споживачів товарів і послуг серед аудиторії Інтернет.

На наш погляд, дана класифікація не є точною, так як поєднуються канали та інструменти в один класифікаційний критерій.



Рис. 5. Канали рекламних інтернет-комунікацій [15]

Ресурс: *Marketing Gamers*

Висновки з проведеного дослідження. Сучасна дійсність диктує нову економіку віртуальної економіки, яка змінюється з неконтрольованою швидкістю. Враховуючи динаміку цифрової економіки відбулися зміни в усіх галузях, зокрема в рекламі. Фахівці в цій галузі повинні вміти постійно підлаштовуватися під умови, що змінюються і навіть випереджати на крок прийдешні зміни.

Смність українського ринку реклами в цілому та інтернет-реклами зокрема є незначною порівняно з європейськими медіа обсягами.

Однак уже сьогодні в Україні застосовуються інтерактивні технології, а розширення і поглиблення переліку послуг рекламних агентств із використанням інформаційних технологій, дозволить українському ринку реклами істотно збільшити ефективність контактів із цільовою аудиторією та зменшити їх собівартість.

У цілому можемо зробити висновок, що інтернет-реклама має можливість для розширення свого простору, тому як більшість рекламних повідомлень взаємопов'язані з товаром, який вони рекламують та компанією-виробника.

Література:

1. Агеев А.В. Определение рекламы. Теория и практика рекламной деятельности. [Электронный ресурс] / А.В. Агеев. А.Н. Мудров // Индустрия рекламы. – Режим доступа: <http://adindustry.ru/doc/1120>.
2. Виды интернет-маркетинга: плюсы и минусы разных инструментов. [Электронный ресурс] / Агентство интернет-маркетинга «Генератор Продаж» – 2017. – Режим доступа: <https://sales-generator.ru/blog/vidy-internet-marketinga>.
3. Видеообъявления. [Электронный ресурс] / eMarketer. – 2018. – Режим доступа: <https://www.emarketer.com/content/video-ads-in-social-media-2018>.
4. Всеукраїнська рекламна коаліція покращила прогноз росту: [Електронний ресурс] // Портал новин. – Режим доступу: <http://watcher.com.ua/2016/08/03>.
5. Городов А.А. Изменения интернет рекламы под влиянием информационно-коммуникационных технологий. [Электронный ресурс] / А.А. Городов // ДГТУ: Молодой ученый. – 2017. – № 5 (8). – Режим доступа: <https://cyberleninka.ru/article/n/izmeneniya-internet-reklamy-pod-vliyaniem-informatsionno-kommunikatsionnyh-tehnologiy>.
6. Эффективность онлайн-рекламы и присутствие в социальных медиа. [Электронный ресурс] // Библиотека маркетолога. – Режим доступа: http://www.marketing.spb.ru/mr/media/online_adv.htm.
7. Каптюхин Р.В. Современные методики реализации эффективных рекламных коммуникаций коммерческих компаний в сети Интернет / Р.В. Каптюхин // Теория и практика общественного развития. – 2013. – №9. – С. 320-322.
8. Ковінько О.М. Аналіз розвитку інтернет-реклами в Україні. [Електронний ресурс] / О.М. Ковінько, І.В. Осаволок, А.А. Маценко // Молодий вчений. – 2017. – № 12 (52). – Режим доступу: <http://molodyvcheny.in.ua/files/journal/2017/12/33.pdf>.
9. Мельник, Ю.М. Класифікація основних форм та видів маркетингових інтернет-комунікацій / Ю.М. Мельник, Л.Ю. Сагер, Н.С. Ілляшенко, Ю.М. Рязанцева // Маркетинг і менеджмент інновацій. – 2016. – № 4. – С. 43-55.
10. Обсяг ринку інтернет-реклами у світі. [Електронний ресурс] / eMarketer. – 2017. – Режим доступу: <https://www.emarketer.com/forecasts/584b26021403070290f93a2f/59652cd00da12c0424803964>.

11. Объем рынка медийной интернет-рекламы. [Электронный ресурс] / Интернет Асоціація України. – 2017. – Режим доступу: <https://inau.ua/news/obem-rynka-medyyuoyu-ynternet-reklamy-vygos-na-42>.
12. Сандал А. 10 трендов интернет-маркетинга в 2018 году. [Электронный ресурс] / А. Сандал. // EDUGET – 2018. – Режим доступу: https://www.eduget.com/news/10_trendov_internet-marketinga_v_2018_godu-2453.
13. Шпаковский О.В. Интернет-журналистика и интернет-реклама. / О.В. Шпаковский, Н.В. Розенберг, Е.С. Егорова // Инфра-Инженерия. – 2018. – С. 145-178.
14. Шурчкова Ю.В. Исторические формы маркетинговых коммуникаций в России и за рубежом // Экономика, управление, финансы: материалы Междунар. науч. конф. (г. Пермь, июнь 2011г.). – Пермь: Меркурий, 2011. – С. 119-123.
15. Digital-маркетинг в бизнесе: 13 каналов продвижения и обзор их преимуществ. [Электронный ресурс] / Marketing Gamers. – 2017. – Режим доступу: <http://kirulanov.com/13-kanalov-prodvijeniya-digital-marketing-v-biznese>.

Гамова Ирина Вячеславовна

кандидат экономических наук,
доцент кафедры журналистики и рекламы
Киевского национального торгово-экономического университета

РЕКЛАМНЫЕ ИНТЕРНЕТ-КОММУНИКАЦИИ В УКРАИНЕ

Аннотация

Для анализа состояния рынка рекламы интернет-коммуникаций исследованы объемы рынка интернет-рекламы в мире, подробно рассмотрен рынок медийной интернет-рекламы в Украине. Осуществлено распределение долей медийной интернет-рекламы и мобильной в Украине. Проанализирован рынок рекламных интернет-коммуникаций в Украине 2015-2017 гг., что позволило выделить классификационные признаки рекламных интернет-коммуникаций на: ATL, TTL, BTL.

Ключевые слова: Интернет, интернет-коммуникации, интернет-реклама, рекламные интернет-коммуникации, мобильная реклама, медийная интернет-реклама, маркетинговые интернет-стратегии, электронная торговля, баннерная реклама, тизерная реклама.

Gamova Iryna Vyacheslavivna

Ph. D., Senior Lecturer of
Journalism and Advertising Department
Kyiv National University of Trade and Economics

ADVERTISING INTERNET COMMUNICATIONS IN UKRAINE

Summary

For the analysis of the state of the Internet advertising market, the volume of the Internet advertising market in the world were investigated, the media advertising market in Ukraine were considered in detail. Distributed share of online advertising and mobile media in Ukraine. The market of advertising Internet communications in Ukraine for 2015-2017 was analyzed, which made it possible to distinguish the classification signs of advertising Internet communications at: ATL, TTL, BTL.

Key words: Internet, Internet communications, Internet advertising, advertising Internet communications, mobile advertising, media internet advertising, marketing internet strategies, e-commerce, banner advertising, teaser advertising.

Гвазава Нана Гурамівна

кандидат наук з державного управління,
доцент кафедри державного управління,
публічного адміністрування та регіональної економіки
Харківського національного економічного університету
імені Семена Кузнеця

АКТУАЛЬНІ ПРОБЛЕМИ УПРАВЛІННЯ ПРОЕКТАМИ В УМОВАХ ФІНАНСОВОЇ НЕСТАБІЛЬНОСТІ

Метою статті є вивчення негативних факторів, що впливають на успішне завершення проекту в умовах фінансової нестабільності, джерелом фінансування яких є бюджет. Розглянуто поняття «управління проектами» і «бюджет» та їх взаємозв'язок. Для досягнення цієї мети необхідно проаналізувати особливості формування та виконання бюджету. Основною проблемою на практиці є недостатня кількість часу; розбіжність закінчення термінів реалізації проекту з бюджетним періодом; очікування кращого; прагнення до завершення; спроба одночасної роботи над декількома проектами.
Ключові слова: бюджет, управління проектом, фінансова нестабільність, ризик, ресурси.

Постановка проблеми. В цьому світі все рухається. Життя людей – одні народжуються, інші йдуть. Відбуваються зміни в політиці. Падає або піднімається рівень економіки, відбуваються різні зміни в різних сферах нашої життєдіяльності. Все це веде до змін, а значить, і виникають проблеми, які необхідно вирішувати.

Становлення ринкових відносин в економіці призвело до появи нових сучасних, самостійних напрямків в науці. Найбільш значне місце в теорії і практиці сучасного менеджменту займає концепція управління проектом.

Особливо значимі, комплексні заходи називають проектом. У сучасній економіці вони є невід'ємною частиною роботи на підприємствах, в громадських та інших організаціях. Управління проектами дозволяє зробити важливий крок у напрямку здійснення дій, орієнтованих на досягнення цілей.

При прийнятті рішення про створення проекту ми використовуємо різну інформацію. І перш за все – це досвід минулих періодів. Ми вивчаємо, аналізуємо, плануємо і приміряємо до майбутнього, тобто прогнозуємо наше майбутнє і на основі цього приймаємо рішення, але, на жаль, такий підхід застосовується в умовах фінансової стабільності. Сьогодні, в період різких змін, зростання цін і тарифів, а також зовнішніх і внутрішніх факторів, що впливають практично на всі сфери нашої життєдіяльності – все це збільшує ризик реалізації проекту, тобто його кінцевий результат. Особливо великим ризикам піддаються проекти, що фінансуються з бюджетів різних рівнів.

Практика і досвід свідчать про те, що будь-яка соціально-економічна система може розвиватися цілеспрямовано. Для цього необхідно поставити цілі і завдання відповідно до своїх можливостей, а також залишатися гнучкими до змін зовнішніх факторів, знайти свій шлях, розробити план та шляхи його реалізації.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблемою підвищення ефективності управління на місцевому рівні займалися такі вітчизняні науковці, як В. Бабаєв, О. Батанов, О. Бойко-Бойчук, Л. Беззубко, Е. Горян, А. Гошко,

В. Дзюндзюк, Д. Кольцов, В. Корженко, Ю. Куц, В. Мамонова, Г. Музиченко, Л. ТОВАЖНЯНСЬКИЙ, Ю. Шаров та ін.

Питаннями управління економікою на місцевому рівні займалися такі дослідники, як Дж. Брайсон, Х.А. Інніс, П. Кругман, К. Кларк, П. Де Ла Курт, Ф. Перру, Т. Сван, Ч. Ф. Сейбл, П. Семуелсон, А. Скотт, Р.Солоу, Дж. Стігліц, М. Сторпер, Дж. Б. Фішер, Дж. Цейтлін та ін.

Проблемам управління проектами присвячені роботи багатьох зарубіжних і вітчизняних економістів таких, як Б. Трейсі, С. В. Пятенко, В. В'язова, Л. В. Тищенко, Б. Б. Хрустальова.

Мета статті є вивчення негативних факторів, що впливають на успішне завершення проекту в умовах фінансової нестабільності, джерелом фінансування яких є бюджет.

Виклад основного матеріалу. В умовах ринкової економіки та існування різних форм власності, процес управління економічним розвитком не може охоплювати всі підприємства і організації, оскільки цілі і завдання місцевих органів влади відрізняються від цілей і завдань підприємств приватного сектора економіки, наприклад, підприємств промислового сектора, сфери послуг або сільського господарства.

Між тим, останнім часом у практиці муніципального управління багатьох країн Заходу намітився новий етап, пов'язаний з переходом до політики стратегічного планування розвитку. Це було обумовлено процесами структурної перебудови економіки, що активно розгорнулася в 70-і рр. ХХ ст. і що супроводжувалася зростанням «інтелектуально інтенсивних» галузей, сучасних комп'ютерних технологій та активним розвитком «інформаційного суспільства»

Саме в цей час проявилася тенденція зростання кількості дрібних і середніх фірм і зниження ролі великих монополій у промисловості. Ця обставина була викликана тим, що конкуренція на світовому ринку почала вимагати зміни технологій, швидкої модернізації виробництва і запровадження інновацій. Великі промислові монополії виявилися інерційними і малоздатними до необхідних змін. Регулювання ж дрібними і середніми підприємствами виявилось ефективнішим на місцевому рівні [5, с. 202-206].

Виявившись на першому плані, місцевий економічний розвиток, отримав акцент на ендогенний, внутрішній розвиток. Від вузької орієнтації на залучення чужого успішного бізнесу, яка збереглася для депресивних територій, місцева влада перейшла до «антрепренерської» політики, що включає утримання діючого бізнесу, сприяння створенню нових фірм на своїй території і їх модернізацію.

Важливим стало максимальне усунення перешкод на шляху нових інвестицій і використання кожної переваги території, особлива якість робочої сили і рівень освіти населення.

Усі ці обставини істотно змінили прерогативи місцевої влади, інститут планування і розвитку. Якщо інститут планування зосереджував свою увагу на визнанні незалежності господарської діяльності на території, то тепер усе більш виявлялося необхідним регулювати саму діяльність, направляючи її в напрямку, найбільш вигідному для громади. При цьому до переліку важливих напрямків діяльності щодо управління місцевим розвитком додався розвиток інтелектуальної діяльності як способу появи нових робочих місць і способу інтенсифікації появи нових товарів, послуг і інформації, яка може стати особливим і конкурентоздатним продуктом [2, с. 96-97].

Безумовно, прагнення поєднання в політиці місцевого розвитку усіх сторін життя території і раніше існувало в плануванні. Між тим, в останні роки істотно змінилися акценти цього процесу. Орієнтація на людський ресурс змусила посилити роль у системі управління місцевим розвитком довгострокового, стратегічного планування.

При чому в рамках концепції муніципального управління – головні зусилля органів влади сконцентровані на використанні і реалізацію в першу чергу людського потенціалу. У зазначеній діяльності неабияке значення має урахування того чиннику, що територіальна громада як цілісний об'єкт управління складається з чотирьох систем: мешканці громади, територія, на якій вони проживають, матеріальні (в тому числі фінансові) та нематеріальні ресурси (зокрема, соціальний капітал, яким володіє громада).

Очікувані зміни в одній з підсистем спричиняють зміни і в інших. Іншими словами, головне завдання стратегічного планування полягає в тому, щоб спрямувати управління на розвиток кожної з цих чотирьох підсистем. При цьому варто враховувати, що вплив на одну з підсистем може викликати певні (позитивні або негативні) зміни в інших. Так, підвищити фінансову базу можна покращити не лише підвищенням податків, але і, наприклад, наданням території привабливішого вигляду, що додасть нових інвесторів, або підвищенням доступності житла, що сприятиме збільшенню нових мешканців і відповідно, платників податків.

Викладений підхід дає уявлення про стратегічне планування, що має на меті формування потенціалу розвитку територіальної громади. При цьому чинник і результат розвитку пов'язані прямим і зворотним зв'язком. Наприклад, якщо стратегічною метою є знання, капітал

(чинники, що впливають на потенціал розвитку), то це одночасно створює можливості для підвищення зайнятості і доходів. З іншого боку, стратегія, орієнтована на зайнятість і доходи, одночасно створює умови для нарощування потенціалу розвитку. Проте в умовах обмеженості ресурсів, завдання осіб, що відповідають за місцевий розвиток, полягає в обранні одного, найважливішого, стратегічного напрямку розвитку, який «потягне за собою» розвиток всіх інших підсистем.

Загальними стратегічними напрямами управління розвитком у рамках обраної базової стратегії можуть бути: підвищення ефективності існуючих підприємств; підвищення інвестиційної привабливості території; залучення нових підприємств у базові галузі економіки підтримка створення нових підприємств; залучення ресурсів регіональних і центральних програм допомоги або розвитку.

Організація процесу управління розвитком територіальної громади може бути різною залежно не тільки від розуміння його цілей, але, і змісту. Управління в логіці адміністративного управління в умовах тотальної державної власності носило характер централізованого перспективного планування. За розробку і реалізацію планів несли відповідальність управлінські структури – галузеві відомства і підприємства, що входили до їх складу.

При реалізації будь-якого проекту: будівництво чи це будинки, розробка програмного продукту, відкриття нового супермаркету або щонебудь інше, основних критеріїв успіху всього три. Вони являють собою свого роду трикутник термінів – бюджет – якість. Тобто успішним можна назвати проект, який завершений у встановлені терміни, витрати на його реалізацію не перевищили бюджет, а результат проекту відповідає обумовленій заздалегідь якості. За великим рахунком управління проектом зводиться до управління цими трьома складовими. Важливе місце серед них займає бюджет (який впливає і на інші показники так само, як і вони на нього), адже будь-який інвестор оцінює проект в першу чергу саме за фінансовими показниками: скільки коштів витрачено на проект і скільки зароблено в результаті [4, с. 166].

В Україні в умовах фінансової нестабільності основною проблемою управління бюджетом проекту є розподіл відповідальності і делегування повноважень, а також залежність від бюджетного фінансування. Спробуємо розібратися в цій проблемі, і з'ясувати, в чому ж полягає ефективне управління бюджетом проекту.

Одне з провідних місць держави займає державний бюджет – це головний кошторис держави, якій охоплює все суспільство, кожному юридичну і фізичну особу. У бюджеті переплітається величезна кількість інтересів і протиріч. Бюджет виступає, з одного боку, фінансовою базою для реалізації державою своїх функцій, а з іншого – інструментом впливу на різні сторони суспільно-економічного життя як держави, так і людей.

Проблемам управління проектами присвячені роботи багатьох зарубіжних і вітчизняних

економістів. До проблем відносяться: недостатня кількість часу; очікування кращого; прагнення до завершення; спроба одночасної роботи над декількома проектами.

Організації, які починають працювати над проектом, інтерес для них представляє не сам проект, а кінцевий результат, тобто продукт, який приносить організації прибуток, отриманий від реалізації проекту, для цих організацій це і буде закінченням проекту. Для інших організацій, які беруть участь в проекті в якості виконавців на окремих етапах або роботах, завершенням проекту найчастіше є завершення їх робіт. Завершенням проекту може вважатися також завершення робіт над його реалізацією, тобто впровадження проекту в дію; досягнення отриманих результатів, припинення фінансування проекту; початок роботи з внесення в проект істотних змін, не передбачених істотним задумом; вилучення об'єктів проекту з експлуатації.

Узагальнюючи викладене, можна дати таке визначення поняття "життєвий цикл проекту (проектний цикл)": це період між моментом появи проекту і моментом його закриття.

Поняття життєвого циклу проекту важливе для дослідження й аналізу проблем фінансування пов'язаних з ним робіт і прийняття відповідних управлінських рішень під час його реалізації.

Успішні організації здійснюють проекти в установлений термін, в рамках передбаченого бюджету.

Проекти, як великі, так і маленькі, мають наступні ознаки:

- 1) мета – отримати кінцевий результат;
- 2) встановлені терміни початку і завершення – дата початку проекту і дата його закінчення;
- 3) певні ресурси – трудові, фінансові, обладнання та інформація.

Проекти можуть відрізнятися за обсягом, змістом і формами.

Проекти бувають великі і маленькі. Кожен проект, великий чи маленький, складний або простий, проходить п'ять стадій розвитку:

1. Задум (концепція)
2. Розробка
3. Початок
4. Виконання
5. Завершення

Для виконання маленьких проектів потрібні лічені дні, а на великі можуть піти роки [3, с. 306-309].

Необхідно відзначити, що проекти, які фінансуються з бюджетів, у разі економічної і політичної нестабільності можуть залишитися без фінансування. При запуску такого проекту необхідно враховувати всі особливості бюджетного законодавства, а саме: Необхідно відзначити, що проекти, які фінансуються з бюджетів, у разі економічної і політичної нестабільності можуть залишитися без фінансування. При запуску такого проекту необхідно враховувати всі особливості бюджетного законодавства, а саме: це бюджетний період, який встановлюється згідно Бюджетного кодексу України на бюджетний рік, тобто з 1 січня і закінчується 31 грудня; бюджетні асигнування, розмір якого встановлюється Законом України при при-

йнятті бюджету – це повноваження, надані розпорядникам бюджетних коштів на взяття бюджетного зобов'язання та здійснення платежів, які мають кількісні, часові і цільові обмеження; бюджетне зобов'язання, яке здійснюється відповідно до бюджетних асигнувань і дає право на розміщення замовлення, укладення договору, придбання товару, послуги чи здійснення інших аналогічних операцій протягом бюджетного періоду і звичайно, розпис бюджету – документ, в якому встановлюється розподіл дохідної частини бюджету і фінансування здійснюється відповідно до цієї розписом, тобто по місяцях і важливе значення має виконується дохідна частина бюджету. При невиконанні плану за доходами, в першу чергу, проводиться фінансування захищених статей видатків, а саме, заробітна плата, оплата енергоносіїв, оплата витрат по харчуванню та медикаментів. Поточне утримання та капітальні витрати фінансуються за залишковим принципом [1].

В сучасній економічній ситуації, у якій бюджет строго встановлений, ресурси лімітовані, найгостріше відчувається необхідність у формалізованому управлінні ризиками.

При управлінні проектами важливо вчасно звернути увагу на визначення ризику в процесі оцінки доцільності прийняття тих чи інших рішень. Метою аналізу ризику є надання потенційним партнерам необхідної інформації та даних для прийняття рішень про доцільність участі в проекті та розробки заходів по захисту від можливих фінансових втрат.

У ринковій економіці ризик є невід'ємним атрибутом господарювання. Необхідно навчитися передбачати ризик, оцінювати його розміри, планувати заходи по його запобіганню та не перевищувати допустимих меж. Планування та реалізація проектів відбувається в умовах невизначеності, що породжується зміною внутрішнього та зовнішнього середовища.

Ризик являє собою складну економічно-управлінську категорію, при визначенні якої має місце ряд протиріч.

Управління ризиком – це процес реагування на події та зміни ризиків у процесі виконання проекту.

При цьому важливим є проведення моніторингу ризиків. Моніторинг ризиків включає контроль ризиків протягом всього життєвого циклу проекту. Якісний моніторинг ризиків забезпечує управління інформацією, яка допомагає приймати ефективні рішення до настання ризикових подій.

При оцінці проектів найбільш суттєвими є такі види невизначеності та інвестиційних ризиків:

- невизначеність політичної ситуації;
- ризик, пов'язаний із нестабільністю економічного законодавства та поточної економічної ситуації;
- неповнота та неточність інформації про динаміку техніко-економічних показників, параметри нової техніки та технології;
- невизначеність цілей, інтересів та поведінки учасників;
- неповнота та неточність інформації про фінансовий стан та ділові репутації підприємств-

учасників (можливість неплатежів, банкрутств, зривів договірних зобов'язань) та ін.

Необхідно також провести аналіз чутливості проекту. Він полягає в тому, що, крім прогнозованих фінансових результатів, розрахованих для базового варіанту, виконується розрахунок ще для декількох екстремальних випадків:

- розрахунок за найгіршим сценарієм – коли зовнішні фактори максимально заважають здійсненню проекту;

- розрахунок за найкращим сценарієм – коли зовнішні фактори максимально сприяють здійсненню проекту [5, с. 609-610].

Висновки. Для забезпечення сталого розвитку України її бюджетна політика повинна стати дієвим інструментом управління економікою, забезпечення фінансовими ресурсами першочергових потреб соціально-економічного розвитку держави. У зв'язку з цим значна частина валового внутрішнього продукту і в подальшому буде перерозподілятися через бюджет.

Держава використовує бюджет для регулювання ринкової економіки. Пряме бюджетне фінансування загальнодержавних програм, що забезпечують розширення суспільного відтворення, удосконалення його структури, прогрес суспільства.

У сучасних економічних умовах в Україні велике значення має державна підтримка інвестиційних процесів. Існуючі види проектів, такі як, наукові, технічні, виробничі, фінансові, будівельні тощо. Усі без винятку проекти інвестиційні, тому що без вкладення коштів реалізувати проект неможливо.

Особливо для великих проектів із державним фінансуванням розробка та здійснення стратегії фінансування та ресурсного забезпечення є життєво важливою для своєчасної й ефективною реалізації проекту. Фінансування проекту передбачає: попереднє вивчення життєздатності проекту; розробку плану його реалізації; організацію фінансування; контроль за виконанням плану і дотриманням умов фінансування.

Планувати витрати потрібно так, щоб вони могли задовольнити потреби у фінансових ресурсах протягом усього періоду реалізації проекту. Для цього складають бюджет проекту – план, у якому відбиваються оцінені у кількісних показниках результати скоригованого календарного плану та стратегії реалізації проекту.

Підготовка і реалізація проектів – складний і високоризиковий вид господарської діяльності, в процесі якого виникають обмеження в часі, фінансові та ресурсні. Виникають декілька проблем бюджетування проекту – це:

- по-перше, проекти, виконання яких вимагає тривалого часу, збільшують неточність розрахунків;

- по-друге, заздалегідь встановлений час реалізації може сильно вплинути на розрахунки часу й витрат.

Роль проектів полягає в залученні підвищеної уваги, вони стають найважливішим інструментом для досягнення стратегічної мети організації.

Управління проектом не обмежується сферою бізнесу. Управління проектом – це хороший спосіб вирішувати різноманітні проблеми, в тому числі і соціальні.

Література:

1. Бюджетний кодекс України від 08.07.2010 р. № 2456-VI [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/2456-17>.
2. Дитхелм Г. Управление проектами. В 2 т. Т. 1: пер. с нем. / Г. Дитхелм. – СПб. : Бизнес-пресса, 2004. – 400 с.
3. Клиффорд Ф. Грей, Эрик У. Ларсон. Управление проектами : Практическое руководство : Пер с англ. / Грей Ф. Клиффорд, Ларсон Э. Эрик. – М. : Дело и Сервис, 2003. – 528 с.
4. Матвеев А.А. Модели и методы управления портфелями проектов. / А.А. Матвеев, Д.А. Новиков, А.В. Цветков ; Российская акад. наук, Ин-т проблем упр. им. В. А. Трапезникова. – М. : ПМСОФТ, 2005. – 206 с.
5. Управление проектом. Основы проектного управления : учебник / кол. авт. ; под ред. проф. М.Л. Разу. – М. : КНОРУС, 2006. – 768 с.

Гвазава Нана Гурамовна

кандидат наук по государственному управлению,
доцент кафедры государственного управления,
публичного администрирования и региональной экономики
Харьковского национального экономического университета
имени Семена Кузнеця

АКТУАЛЬНЫЕ ПРОБЛЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ ПРОЕКТАМИ В УСЛОВИЯХ ФИНАНСОВОЙ НЕСТАБИЛЬНОСТИ

Аннотация

Целью статьи является изучение негативных факторов, влияющих на успешное завершение проекта в условиях финансовой нестабильности, источником финансирования которых является бюджет. Рассмотрены понятия «управление проектами», «бюджет» и их взаимосвязь. Для достижения этой цели необходимо проанализировать особенности формирования и исполнения бюджета. Основной проблемой на практике является недостаточное количество времени; расхождение окончания сроков реализации проекта с бюджетным периодом; ожидания лучшего; стремление к завершению; попытка одновременной работы над несколькими проектами.

Ключевые слова: бюджет, управление проектом, финансовая нестабильность, риск, ресурсы.

Gvazava Nana Guramovna

PhD, Associate Professor of the Department of Public Administration,
Public Administration and Regional Economy of
Kharkiv National Economic University named after Semen Kuznets

ACTUAL PROBLEMS OF PROJECT MANAGEMENT IN CONDITIONS OF FINANCIAL INSTABILITY

Summary

The purpose of the article is to study the negative factors that influence the successful completion of the project in conditions of financial instability, the source of which is the budget. The concept of "project management" and "budget" and their interconnection are considered. In order to achieve this goal, it is necessary to analyze the peculiarities of the formation and implementation of the budget. The main problem in practice is the lack of time; the difference in the completion of the project implementation period with the budget period; expectation of the best; striving for completion; an attempt to simultaneously work on several projects.

Key words: budget, project management, financial instability, risk, resources.

УДК 339.1:658.81

Дунська Алла Рашидівна

кандидат економічних наук,
доцент кафедри менеджменту

Національного технічного університету України
«Київський політехнічний інститут імені Ігоря Сікорського»

Данько Ангеліна Сергіївна

магістрант факультету менеджменту та маркетингу
Національного технічного університету України

«Київський політехнічний інститут імені Ігоря Сікорського»

МЕТОДИЧНИЙ ПІДХІД ДО СТРАТЕГІЧНОГО ПЛАНУВАННЯ МІЖНАРОДНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА НА ОСНОВІ ВИКОРИСТАННЯ ІННОВАЦІЙНОГО ПОТЕНЦІАЛУ

У статті розглянуті особливості методичного підходу до стратегічного планування фірми з метою покращення міжнародної інноваційної діяльності, чинники, що впливають на процес стратегічного планування та вибору інновацій, а також визначення стратегічного плануваннями як елементу кращого розуміння стратегічної діяльності фірми. Визначено фактори, на які важливо звертати увагу при плануванні та питання які допоможуть обрати правильну стратегію. Розглядаються елементи стратегічного планування та їх значення для компанії в цілому та для міжнародної діяльності фірми зокрема.

Ключові слова: стратегічне планування, зовнішньоекономічна діяльність, стратегія, застосування інноваційних рішень.

Вступ. Розвиток міжнародної взаємодії актуалізує для українських підприємств потребу запровадження і розвитку стратегічного планування своєї міжнародної діяльності, основу якої насамперед складають зовнішньоекономічні операції, пов'язані з експортуванням та імпортуванням продукції та послуг. Враховуючи інтенсифікацію конкуренції у світовому економічному просторі, підґрунтя для здійснення ефективної міжнародної та зовнішньоекономічної діяльності формує інноваційний потенціал підприємства, який визначає можливість підвищувати рівень конкурентоспроможності продукції та послуг, що пропонуються світовому ринку. Окрім цього зовнішньоекономічна співпраця є потужним інвестиційним елементом у розвиток підприємства, сприяє залученню капіталу у більш стабільній валюті, надає можливість підвищити свій імідж як підприємства, розширювати сферу діяльності та впливу, а також бути причетним до соціально-культурного розвитку своєї держави та країн партнерів.

Сучасна міжнародна діяльність підприємств у інноваційному середовищі – це складний процес,

який включає в себе взаємодію багатьох факторів, що впливають на ведення міжнародного бізнесу як всередині, так і поза межами підприємства на кожному з локальних ринків та на світовому ринку в цілому. Саме тому велике значення повинно і відводиться стратегічному плануванню як одному із головних етапів планування діяльності фірми.

Питання стратегічного планування та застосування інновацій у рамках ведення міжнародного бізнесу висвітлено в працях відомих зарубіжних дослідників, таких як І. Ансоф [1], О. Генік [2], Ф. Котлер [4], а також вітчизняних науковців І. В. Тараненко [7], Н.І. Строченко [8], С.М. Ілляшенко [3], Т.О. Погірщук [6] та інших.

Враховуючи важливе теоретичне й практичне значення дослідження цих авторів, слід відмітити, що методичні аспекти стратегічного планування міжнародної діяльності на основі використання інноваційного потенціалу підприємства залишаються недостатньо вивченими та систематизованими.

Постановка завдання. Метою цієї статті є формування засад методичного підходу до планування

міжнародної діяльності підприємства на основі використання інноваційного потенціалу, що підкреслює важливість використання інноваційних стратегій як інструменту стратегічного розвитку міжнародної діяльності підприємства.

Результати дослідження. Розвиток міжнародної діяльності підприємства на основі запровадження стратегічного планування передбачає у першу чергу конкретизацію розуміння його сутності.

У табл. 1 нами систематизовано різні наукові підходи до трактування поняття стратегічного планування.

На цій основі важливо визначити місце стратегії у загальній послідовності планування діяльності компанії. На рис. 1 наведено ілюстровану версію цієї послідовності.

При здійсненні стратегічного планування міжнародної діяльності підприємства важливо врахувати риси, які притаманні зовнішньому середовищу міжнародного бізнесу. До та-

ких рис відносяться: складність, мінливість, взаємопов'язаність, турбулентність, некерованість, комунікабельність. Особливу увагу при вивченні цих рис потрібно звернути на такий чинник як взаємопов'язаність процесів, що відбуваються у світовій економіці, турбулентність зовнішнього середовища, а також на некерованість – дуже маленьку можливість певної фірми впливати на глобальні економічні процеси зовні.

У таких умовах потребують вивчення питання організації зовнішньоекономічної діяльності (ЗЕД) підприємства, оскільки від цього залежить не лише формулювання вдалої стратегії, а, що надзвичайно важливо, її подальше втілення у практику діяльності підприємства. Організація ЗЕД є досить складним процесом, що включає в себе роботу багатьох відділів та співпрацю з набагато більшою кількістю зовнішніх державних установ ніж діяльність підприємства на внутрішньому ринку. При розробці стратегії діяльності ЗЕД від керівництва фірми вимагається

Таблиця 1

Підходи до трактування стратегічного планування

№	Автор	Визначення
1	Ф. Котлер [4]	Це управлінський процес створення і підтримки стратегічної відповідності між цілями фірми, її потенційними можливостями і шансами в сфері маркетингу.
2	Н.І Строченко [8]	Процес, що полягає в розробленні стратегічних рішень (у формі прогнозів, проектів програм і планів), що передбачають висування таких цілей і стратегій поведінки відповідних об'єктів управління, реалізація яких забезпечує ефективне функціонування підприємств у довгостроковій перспективі, швидку адаптацію до мінливих умов зовнішнього середовища.
3	Б.В. Погірщук [6]	Це багаторазовий процес розроблення концепції розвитку підприємства, формулювання його генеральної цілі (місії), яка визначає довготривалу орієнтацію діяльності для досягнення стабільного положення на ринку, створення свого іміджу.
4	П.Дойль [6]	Стратегічне планування концентрує увагу організації (компанії, фірми) на її ринкових можливостях, її основне завдання – пошук шляхів їх реалізації за допомогою використання “стратегічних вікон” або, іншими словами, зміни парадигм (грец. <i>paradigma</i> – зразок, модель), тобто зміни концепції, моделі поведінки.
5	І.Ансофф [1, с. 46]	Певний набір правил для прийняття довгострокових рішень.

Джерело: складено автором



Рис. 1. Планування діяльності фірми

Джерело: складено автором

попереднє уважне опрацювання таких питань як кон'юнктура ринку, потенціальні покупці і продавці, актуальний рівень конкуренції на ринку, встановлення ділових контактів з гравцями ринку, проведення переговорів, підписання угод, тощо. Особливо важливим моментом організації зовнішньої діяльності є планування та організація роботи працівників, які будуть задіяні в реалізації нового проекту.

Планування в сфері ЗЕД можна визначити як навик формулювати мету підприємства, прорахувати можливі результати його діяльності і ресурси, потрібні для досягнення цієї мети за трьома сценаріями розвитку подій – песимістичним, оптимістичним та нормальним. Функціонують окремі ситуаційні центри, які покликані змодельовати найбільш імовірні сценарії розвитку подій, проте уміння робити припущення та вираховувати можливі наслідки впровадження будь-якої стратегії або навіть на меншому рівні – плану розвитку компанії є дуже необхідним умінням для менеджера ЗЕД.

На думку І.А. Маркіна, О.М. Тарана-Лала та М.В. Гунченко важливим допоміжним інструментом стратегічного планування на підприємстві є сценарій. Для кожного варіанта сценарію можна скласти альтернативні стратегічні плани. У випадку настання події, передбаченого сценарієм, керівництво підприємства може діяти швидко і відповідно до ситуації. Результати реалізації сценаріїв повинні полегшити і поліпшити якість майбутніх підприємницьких рішень. До таких рішень, зокрема, відносяться [5]:

- 1) розширення збутової організації;
- 2) власне виробництво чи постачання з боку;
- 3) структура асортименту;
- 4) політика у відношенні товарних марок;
- 5) кооперація;
- 6) альянси.

Побудова сценаріїв при плануванні стратегічного розвитку міжнародної діяльності дозволяє заздалегідь спроєктувати декілька можливих шляхів майбутнього розвитку. Під час процесу сценарної побудови враховуються узгоджуються всі необхідні передумови і можливі зміни факторів, що впливають. Результати реалізації сценарію дозволяють менеджерам підприємства сформулювати стратегію подальшої діяльності ЗЕД або скоригувати її виходячи з отриманих результатів.

Грунтуючись на важливості оцінювання зовнішнього середовища підприємств та необхідності чіткого усвідомлення цільових орієнтирів, які прагне досягти підприємство у своїй зовнішньоекономічній діяльності, вважаємо за доцільне виокремити такі ключові аспекти, які впливають на стратегічне планування діяльності підприємства: ринок, на якому функціонує підприємство (внутрішній або зовнішній) та асортимент продукції, з яким підприємство виходить на ринок (існуючий або оновлений). Ці аспекти надають можливість конкретизувати пріоритетні напрями розвитку підприємства, які у свою чергу потребують оцінювання його інноваційного потенціалу.

У разі функціонування підприємства не лише на внутрішньому, а й на зовнішньому рин-

ку, стратегічний комплекс формується на основі поєднання стратегії зовнішньоекономічної діяльності, яка враховує особливості ринку, та інноваційної стратегії, яка враховує особливості продукту.

При формуванні стратегії розвитку ЗЕД та подальшої її реалізації підприємство повинно поставити наступні питання:

1. Яка структура управління буде найбільш сприйнятлива і ефективна конкретно для кейсу фірми?

2. Як організувати та керувати так, щоб досягти поставленої мети?

Формуючи організаційну структуру управління ЗЕД особливу увагу необхідно звертати на наступні фактори:

- розмір фірми;
- вид зарубіжної діяльності;
- ступінь диверсифікації і складність продукції або послуг;
- характер експортної і виробленої на іноземних підприємствах продукції;
- специфіка ринків приймаючих країн;
- рівень конкуренції.

На рис. 2 показано сфери взаємодії зазначених стратегій. Найбільш складним напрямом є здійснення стратегічного планування виходу на зовнішній ринок з оновленим асортиментом.

Наступним кроком при формуванні методичного забезпечення стратегічного планування є виокремлення комплексу параметрів за трьома групами: параметри зовнішнього середовища підприємства, параметри інноваційного потенціалу та параметри результатів діяльності. Застосування економіко-математичного моделювання надає можливість виокремити параметри середовища та інноваційного потенціалу, які здійснюють суттєвий вплив на результати діяльності. Саме ці параметри формують основу стратегічного планування та вибору стратегії підприємства.

Реалізація окресленого методичного підходу потребує налагодженої організаційної взаємодії для виокремлення пріоритетів інноваційного розвитку та пошуку варіантів розвитку зовнішньоекономічної діяльності, оскільки у системі стратегічного планування мають бути задіяні різні структурні підрозділи підприємства.

Проте, вдало організована взаємодія на підприємстві далеко не єдиний фактор, які підштовхують фірму до виходу на нові ринки та пошуку інноваційних рішень. Саме застосування інноваційних підходів та використання інноваційних рішень в діяльності підприємства, планування їх використання, моніторингу та контролю під час реалізації стратегічного плану дозволяють багато пришвидшити економічне зростання фірми та вийти на нові ринки збуту, підвищити імідж компанії як партнера та роботодавця, тощо.

Як зазначав у своїх працях О. Генік, в основі розробки інноваційної стратегії мають лежати стратегічні управлінські рішення, які [2]:

- орієнтовані на майбутнє і на постійні зміни середовища;
- пов'язані із залученням значних матеріальних ресурсів, широким використанням інтелектуального потенціалу;



Рис. 2. Формування методичного підходу до стратегічного планування міжнародної діяльності підприємства на основі інноваційного потенціалу

Джерело: складено автором

– характеризуються гнучкістю, здатністю адаптуватися до змін ринкових умов;

– враховують неконтрольовані організацією зовнішні чинники.

До основних факторів, які можуть підштовхнути компанію до пошуку нових інноваційних

рішень та перебудови стратегії можна назвати наступні:

1. Зниження попиту на товари та послуги фірми на локальних або вже захоплених ринках;

2. Витіснення новими або більш прогресивними конкурентами;

3. Послаблення можливостей на ринках, на яких діє компанія;

4. Поява кращих та більш вигідних умов на інших ринках;

5. Зовнішньо-економічні фактори;

6. Зміна податкового регулювання, «правил гри» для підприємців на ринку їх дії;

7. Рівень взаємодії з громадським сектором, державними установами, тощо.

Важливо відмітити, що стратегія та стратегічне планування у цілому визначає логіку діяльності підприємства. Тому формуючи стратегію потрібно враховувати існуючі процеси, їх слабкі і сильні сторони, можливості та обмеження. Значна частка невдач у реалізації стратегії підприємства і витяганні передбачуваних вигід викликана ігноруванням впливу стратегії на усі бізнес-процеси на етапі її формулювання. Легко розробити стратегію ізольовано; значно важче змусити її реально працювати у практичній діяльності підприємства.

Висновки. Здійснений аналіз теоретичних та прикладних розробок надає можливість констатувати, що питання стратегічного планування та інноваційної діяльності є надважливим теоретичним питанням, дослідження якого безпосередньо впливає на ефективну практику ведення бізнесу. Такі важливі елементи стратегічного планування як аналіз зовнішньоекономічної ситуації, планування та сценарій дозволяють розробити максимально ефективну програму розвитку та розбудови компанії у подальшому та максимально нівелювати можливі загрози розвитку бізнесу. Застосування інновацій у стратегічному плануванні міжнародної діяльності дозволяє отримати кращі можливості та ресурси для підприємства застосувавши нестандартні підходи. Саме розуміння поняття стратегічного планування, його елементів та місця у загальній структурі розвитку бізнесу дозволяє досягати кращих економічних результатів на сьогоднішній момент та у майбутньому.

Література:

1. Ансофф И. Стратегическое управление / И. Ансофф ; сокр. пер. с англ. ; науч. ред. и авт. предисл. Л.И. Евенко. – М. : Экономика, 1989. – 519 с.
2. Генік О. Особливості інноваційної стратегії організації вітчизняних підприємств / О. Генік // Формування ринкової економіки в Україні. – 2009. – Вип. 19. – С. 165-169.
3. Ілляшенко С.М. Інноваційний менеджмент / С.М. Ілляшенко. – Суми : ВТД, 2010. – 334 с.
4. Котлер Ф. Маркетинг. Менеджмент: анализ, планирование, внедрение, контроль / Ф. Котлер. – СПб. : Питер, 1998. – 896 с.
5. Маркіна І.А. Контролінг для менеджерів [текст] : навч. посіб. / І.А. Маркіна, О.М. Таран-Лала, М.В. Гунченко. Проектний аналіз: Навч. посібник / (Рижков В.С., Яковенко М.М., Латишева О.В., Дегтярьова Ю.В., Щелокова А.Л., Коваленко О.О. – К.: Центр учбової літератури, 2007. – 384 с.
6. Погріщук Б.В. Планування і контроль на підприємстві [Текст] : підручник / Б.В. Погріщук, О.І. Марченко ; М-во освіти і науки України, Терноп. нац. екон. ун-т, Вінниц. навч.-наук. ін-т екон. – Тернопіль : КРОК, 2015. – 682 с.
7. Тараненко І.В. Формування інноваційної парадигми теорії конкуренції у сучасних глобалізаційних умовах / І.В. Тараненко // Науковий вісник ЧДІЕУ. – 2011. – № 1(9). – С. 194-203.
8. Строченко Н.І. Планування і контроль на підприємстві [Текст] : навч. посіб. для студ. екон. напряму підгот. денної та заочної форм навчання освітньо-кваліфікаційного рівня "Бакалавр" / Н.І. Строченко, І.І. Коблянська ; М-во освіти і науки України, СНАУ. – Суми : СНАУ, 2015. – 272 с.

Дунская Алла Рашидовна

кандидат экономических наук,

доцент кафедры менеджменту

Национального технического университета Украины

«Киевский политехнический институт имени Игоря Сикорского»

Данько Ангелина Сергеевна

магистрант факультета менеджмента и маркетинга

Национального технического университета Украины

«Киевский политехнический институт имени Игоря Сикорского»

МЕТОДИЧЕСКИЙ ПОДХОД К СТРАТЕГИЧЕСКОМУ ПЛАНИРОВАНИЮ МЕЖДУНАРОДНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ НА ОСНОВЕ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ИННОВАЦИОННОГО ПОТЕНЦИАЛА

Аннотация

В статье рассмотрены особенности методического подхода к стратегическому планированию в компании с целью улучшения международной инновационной деятельности факторы, влияющие на процесс стратегического планирования и выбор инноваций, а также определение стратегического планирования как элемента лучшего понимания стратегической деятельности фирмы. Определены факторы, на которые важно обращать внимание при планировании и вопросы, которые помогут выбрать правильную стратегию. Рассматриваются элементы стратегического планирования и их значение для компании в целом и для отделов, занимающихся международной деятельностью в частности.

Ключевые слова: стратегическое планирование, внешнеэкономическая деятельность, стратегия, применение инновационных решений.

Dunska Alla Rashidivna

PhD, Associate Professor,
Associate Professor of Management
National Technical University of Ukraine
"Igor Sikorsky Kyiv Polytechnic Institute"

Danko Angelina Sergiyivna

Master Student of Management and Marketing Faculty
National Technical University of Ukraine
"Igor Sikorsky Kyiv Polytechnic Institute"

ACTUAL PROBLEMS OF PROJECT MANAGEMENT IN CONDITIONS OF FINANCIAL INSTABILITY

Summary

The peculiarities of methodical approach to the strategic planning at the enterprise in order to improve international innovative activities as well as factors that effects on the processes of strategic planning and choice of innovations are depicted in the article. Terms of strategic planning as elements of the better understanding of strategic activities are also given and systematized. Some factors that are crucial while strategic planning and exact questions that should be disclosed beforehand are determined. Elements of strategic planning and there meaning for international innovational activities and the company in general are analyzed.

Key words: strategic planning, international economic activities, strategy, implementation of innovative decisions.

УДК 339.1-051

Дибчук Людмила Василівна

кандидат історичних наук, доцент,
завідувач кафедри маркетингу та підприємництва
Вінницького кооперативного інституту

ТРЕНДИ ТА ПРОГНОЗИ РОЗВИТКУ ЕЛЕКТРОННОЇ КОМЕРЦІЇ В СВІТІ ТА В УКРАЇНІ

В статті автор детально аналізує стан та основні тренди розвитку електронної комерції у світі, оцінює вітчизняний ринок електронної комерції та робить узагальнений прогноз розвитку онлайн-торгівлі в Україні. Спочатку автор дає узагальнене визначення суті електронної комерції та обґрунтовує перспективність її розвитку. На основі критичного аналізу статистичних даних та інших інформаційних джерел автор формує рейтинг країн за розвитком електронної комерції та визначає у ньому позицію вітчизняного онлайн-рітейлу. Детальний аналіз світової практики розвитку електронної торгівлі дав змогу визначити основні вектори цього процесу у світовому масштабі, а проведений експеримент взаємодії із суб'єктами вітчизняного та закордонного онлайн-бізнесу – визначити їх переваги та недоліки, а також сформулювати прогноз щодо розвитку вітчизняної електронної комерції.

Ключові слова: електронна комерція, тренди електронної комерції, прогноз електронної комерції.

Постановка проблеми. Надзвичайно динамічним видом господарської діяльності людини є торгівля. Вона зародилася в період переходу людства від натурального до товарного способу виробництва. З тих пір пройшло багато часу і відбулось багато змін у формах та методах торгівлі, предметах та інструментах торгівлі, засобах торгівлі, змінилися підходи та вимоги до торгівлі, суб'єкти та об'єкти торгівлі, тощо. Зауважимо, що зміни в торгівлі проходять випереджальними темпами. Спочатку з'являються нові методи та моделі торгівлі, а згодом вчені обґрунтовують їх доцільність, а не навпаки, як це відбувається у всіх інших сферах народного господарства. В цьому і полягає основна специфіка такого людського феномену як торгівля.

Торгівля існувала під час здійснення державних переворотів і реформ, у довоєнній та післявоєнній періоди. Це пояснюється тим, що торгівля, як галузь народного господарства, виконує велику соціально-економічну функцію. Економічний

ефект торгівлі відображається у розподілі та перерозподілі товарів народного споживання, доведенні їх до споживача через реалізацію низки торгово-технологічних, економіко-організаційних та інших бізнес-процесів та, як результат, отриманні прибутку та наповнення бюджету через сплату податків. Соціальний ефект торгівлі отримує через задоволення потреб споживачів у товарах народного споживання та забезпеченні їх цими товарами та послугами.

Разом з цивілізаційним розвитком людства розвивалась і торгівля. Змінювались суб'єкти та об'єкти торгівлі (суб'єкти – від купців до сучасних торговельних мереж магазинів самообслуговування, об'єкти – від надлишків сільськогосподарського виробництва до віртуальних товарів). Змінились також і способи та засоби оплати за товари (від традиційних грошей з рук у руки до онлайн переказів електронних грошей та криптовалют). Із розвитком інформаційних технологій не залишилися без змін і форми та моделі

торгівлі. При чому ці зміни є чи не наймасштабнішими, в результаті яких сформувалась окрема галузь економіки – електронна онлайн-торгівля (електронна комерція). Але зміни на цьому не зупинилися. Сьогодні з впевненістю можна трактувати уже еволюційні зміни в самій електронній комерції, аналізувати її стан та визначати прогнози розвитку. Зважаючи на високий економіко-організаційний потенціал даного виду діяльності можна говорити про його пріоритетність, високу ефективність, а також актуальність досліджень даної галузі. Адже електронна комерція – це майбутнє торгівлі (і не тільки української).

Аналіз останніх досліджень. Питанням розвитку електронного бізнесу, аналізу його форм і ефективності присвячені ряд наукових праць теоретиків та практиків у галузі економіки і торгівлі, серед яких Тетяна Тардаскіна [1], Сергій Дрожницька [3], Павло Соколенко та ін. У працях зазначених авторів визначено суть електронної комерції, описано види електронного бізнесу, основні види суб'єктів електронної торгівлі, тощо. Ми у своїх попередніх працях також розглядали сучасні форми електронної комерції та оцінювали їх ефективність. Проте стрімкий розвиток інформаційних технологій та зміна запитів споживачів диктує нові підходи до організації електронного бізнесу. Саме аналізу основних світових трендів та формуванню прогнозу розвитку електронної комерції в Україні присвячене дане дослідження.

Постановка завдання. Метою даного дослідження є визначення на основі аналізу вітчизняного та закордонного досвіду світових трендів та формування прогнозу розвитку електронної комерції в Україні. Для досягнення зазначеної мети було визначено наступні завдання: на основі аналізу літературних джерел узагальнити суть електронної комерції та визначити основні фактори її ефективності і пріоритетності; проаналізувати світовий та вітчизняний ринки електронної комерції в показниках рівня її товарообороту, сформувати рейтинг країн за цим показником та визначити позицію України у цьому рейтингу; визначити світові тренди розвитку електронної комерції; експериментально визначити сильні і слабкі сторони представників вітчизняного та закордонного онлайн ритейлу та сформулювати прогноз розвитку електронної комерції в Україні.

Виклад основного матеріалу. Науковці трактують суть електронної комерції по різному [1, 2, 3], проте узагальнивши різні погляди можна сформулювати визначення електронної комерції як взаємодію комерційного характеру суб'єктів різних ринків (споживчого, промислового, внутрішньогосподарського, міжнародного) за допомогою сучасних інформаційних систем, їх мереж і технологій.

У порівнянні із традиційними формами торгівлі, перевагами електронної комерції для споживачів є наступні фактори:

- цілодобова та круглорічна підтримка, доступ до вибору товару з будь-якої точки світу, можливість порівняти товари і ціни в різних магазинах у будь-який момент;
- нижча ціна на товари та послуги (за рахунок меншої собівартості послуги, так як, до прикладу, немає необхідності сплачувати орендну плату за торгові приміщення, менший фонд оплати праці, тощо);
- перегляд та публікація відгуків про товар чи продавця, вивчення характеристик товару та практичного досвіду здійснення покупки у відеоглядах;
- необмеженість кордонів ринку збуту товарів;
- можливість використання широкого спектру методів просування товарів чи послуг, інтернет-маркетингу, соціального маркетингу, персоналізація торгової пропозиції.

Якщо декілька років тому реалізація товарів онлайн було прерогативою, переважно, крупних інтернет-магазинів побутової техніки та електроніки завдяки купівельній тактиці вибору товарів, що ґрунтувалась на огляді та консультуванні в оф-лайн-магазинах, то вже сьогодні переваги купівлі-продажу товарів через інтернет-магазини розуміють як продавці, так і споживачі. Більшість сучасних продавців намагаються зрівняти ціни оф-лайн та онлайн-операторів торгівлі. Як результат сьогодні ми спостерігаємо бум розвитку інтернет-магазинів, який охоплює все нові й нові сегменти ринку від одягу до харчових продуктів.

Вивчивши динаміку росту обсягів світової інтернет-торгівлі [4; 5] ми отримали певний тренд і сформували певний прогноз на найближчі роки (рис. 1).

При цьому товарооборот інтернет-торгівлі між різними державами досить диференційований.

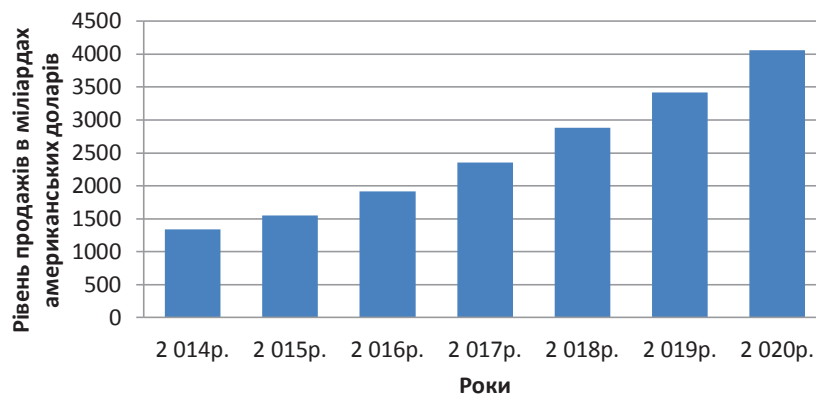


Рис. 1. Сучасний стан і прогноз світових обсягів інтернет-торгівлі в 2014 -2020 рр.

Так, світовим лідером електронної комерції є Китай (766,5 млрд дол.). Після Китаю у світовому рейтингу позицію займають Сполучені Штати Америки (595,1 млрд дол.), Велика Британія (174,2 млрд дол.), Японія (114,4 млрд дол.), Франція (71,9 млрд дол.), Німеччина (66,2 млрд дол.), Південна Корея (64,8 млрд дол.), Канада (35,7 млрд дол.), Індія (25,5 млрд дол.), Росія (22,8 млрд дол.) та інші держави, серед яких і Україна з оборотом 5,65 млрд дол. Таким чином, світовий рейтинг держав за розміром обороту електронної комерції має наступний вигляд (рис. 2).

З діаграми видно що на всі решту країн світу, окрім десятки лідерів, припадає 14,8% світового обороту електронної комерції, включаючи й Україну. Згідно з даними досліджень Кредитпромбанку [6], які ґрунтуються на матеріалах Morgan Stanley Research, Fintime, Forbes.ua, Gemius Україна, InMind, ІНАУ, український ринок електронної комерції має такий вигляд (рис. 3).

Розвиток електронної комерції України з 2007 по 2016 р. характеризувався наступними даними (табл. 1).

З таблиці видно, що темпи росту як проникнення інтернет-торгівлі в економіку України, так і фактичних обсягів в грошовому еквіваленті стрімко ростуть. Проте до рівня десятки лідерів нам ще далеко. Але це свідчить про перспективність розвитку вітчизняного ринку електронної комерції.

Аналізуючи закордонний досвід розвитку електронної комерції, можна виокремити наступні тенденції:

- Повна автоматизація. Технології, пов'язані із штучним інтелектом і машинним навчанням в онлайн-комерції, – не просто тренд, а вектор розвитку в найближчі роки.

- Пошук за фотографіями. Автоматичний аналіз зображення уже став стандартною опцією в мобільних пристроях, тому проактивні споживачі найближчим часом зможуть здійснювати покупки в інтернеті використовуючи фотографії товарів.

- Онлай-примірка. Технології доповненої та віртуальної реальності (Augmented Reality – AR, Virtual reality – VR) також будуть активно розвиватися найближчим часом.

- Голосове управління. Сьогодні багато людей використовують голосові помічники Alexa Amazon, Google Assistant, Apple Siri для виконання багатьох задач.

- Зростання ролі маркетплейсів. В майбутньому варто очікувати, що світові лідери в електронній комерції Amazon, Alibaba, Aliexpress та вітчизняні маркетплейси Prom, OLX і інші продовжать свій стрімкий ріст.

- Мобілізація електронного бізнесу. Відповідно до прогнозів дослідницької компанії eMarketer, на глобальному ринку електронної комерції до 2021 року частка мобайлу складе біля 73%.

З метою оцінки та порівняння роботи вітчизняного та закордонного операторів інтернет-торгівлі нами було проведено експеримент зі здійснення купівлі конкретного товару. Зведені дані даного експерименту наведено в табл. 2.

Виходячи із вище зазначеного можна зробити прогнозний висновок, що найближчим часом

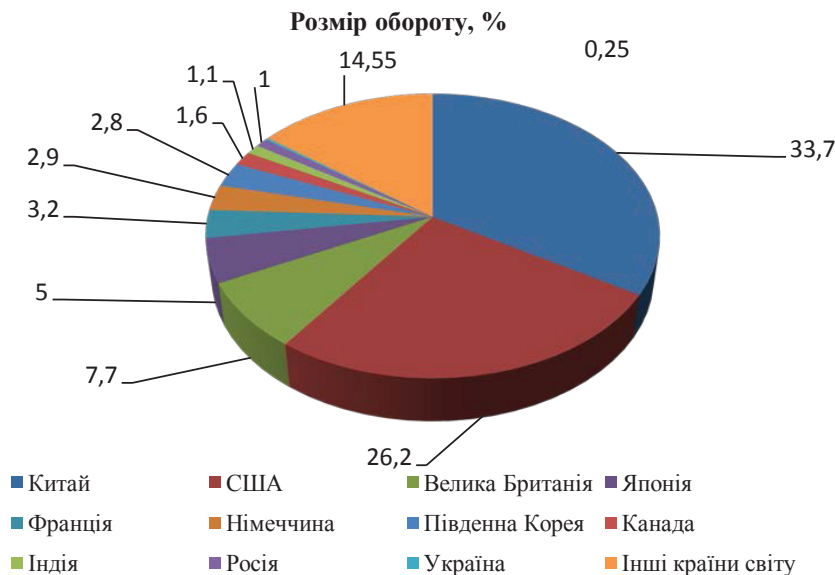


Рис. 2. Розмір товарообороту електронної комерції різних країн світу

Таблиця 1

Розвиток електронної комерції в Україні

Показник	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016
Обсяг інтернет-торгівлі, млрд дол. США	0,4	0,6	0,55	0,73	1,1	1,59	2,37	3,24	4,44	5,65
Приріст, %		50	-8	34	50	45	49	37	37	27
Проникнення інтернет-торгівлі, %	0,6	0,7	1,0	1,1	1,3	1,6	2,3	2,9	3,8	4,5

Зведені дані експерименту

Критерії	Опосередкований український інтернет-магазин	Опосередкований закордонний інтернет-магазин
Умовна ціна товару	2000-2500 грн.	1500-2000 грн.
Асортимент (конкретної групи товару)	Не широкий	Достатній
Якість товару і обслуговування	Середня або низька	Висока
Функціональність та доступність (зрозумілість) сайту	Багато непотрібної та відволікаючої інформації або її повна відсутність. Заплутаність.	Простий і зрозумілий інтерфейс без зайвих деталей. Уся необхідна для користувача інформація доступна зрозумілою йому мовою.
Логістика	Обмежена географія та способи доставки, терміни доставки не передбачувані.	Доставка по всьому світу в найкоротші терміни з детальним і зрозумілим онлайн-звітом. Зручне оповіщення по СМС про ключові моменти подорожі товару. Доставка часто безкоштовна для споживача.
Загальне враження	Постійні пошуки іншого магазину.	Бажання повернутись на сайт ще раз.

вітчизняний ринок електронної комерції буде характеризуватись наступними показниками:

- поступове формування загальносвітових вимог і споживацьких очікувань щодо ціни, сервісу, швидкості доставки, асортименту і якості товарів;
- подальше руйнування кордонів електронного ринку, глобалізація;
- посилення конкуренції (як внутрішньої, так і міжнародної);
- ріст обсягів онлайн-продажів;
- ріст кількості споживачів, що віддають перевагу покупкам онлайн;
- поповнення онлайн-сегмента новими галузями (як в B2C, так і в B2B моделях).

Висновки з проведеного дослідження. З наведеного вище можна зробити наступні висновки. Для успішної конкуренції на вітчизняному ринку онлайн-рітейлу, українським власникам інтернет-магазинів необхідно інвестувати капітал у свій бізнес. Необхідно робити інвестиції у сервіси, що дозволяють робити покупки зручними і простішими. Також потрібно просувати свої сайти в пошукових системах (SEO), рекламувати їх, розширювати асортимент (у тому числі і за рахунок реалізації продукції українських виробників), оптимізувати витрати і збільшувати свою конкурентоспроможність. Як висновок можна сказати, що прогноз для електронної комерції українських інтернет-магазинів, в цілому, є позитивним, адже все більше споживачів стануть онлайн-покупцями і все більше магазинів будуть переходити на інтернет-торгівлю. Загальний обсяг вітчизняної інтернет-торгівлі до кінця 2019 року наблизиться до 14 млрд дол США. Проте потенціал українського сегменту електронної комерції ще не реалізований до кінця. Рівень інтеграції електронної комерції в Україні є досить низьким на фоні загальносвітових цифр і потенційно може вирости до 25 млрд дол. США до кінця 2020 року. Саме цей факт і обумовлює перспективність та пріоритетність подальших досліджень у даній галузі.

шми і простішими. Також потрібно просувати свої сайти в пошукових системах (SEO), рекламувати їх, розширювати асортимент (у тому числі і за рахунок реалізації продукції українських виробників), оптимізувати витрати і збільшувати свою конкурентоспроможність. Як висновок можна сказати, що прогноз для електронної комерції українських інтернет-магазинів, в цілому, є позитивним, адже все більше споживачів стануть онлайн-покупцями і все більше магазинів будуть переходити на інтернет-торгівлю. Загальний обсяг вітчизняної інтернет-торгівлі до кінця 2019 року наблизиться до 14 млрд дол США. Проте потенціал українського сегменту електронної комерції ще не реалізований до кінця. Рівень інтеграції електронної комерції в Україні є досить низьким на фоні загальносвітових цифр і потенційно може вирости до 25 млрд дол. США до кінця 2020 року. Саме цей факт і обумовлює перспективність та пріоритетність подальших досліджень у даній галузі.

Література:

1. Тардаскіна Т.М. Електронна комерція: навч. посібник / Т.М. Тардаскіна, Є.М. Стрельчук, Ю.В. Терешко. – Одеса: ОНАЗ ім. О. С. Попова, 2011. – 244 с.
2. Дибчук Л.В. Інформаційні комунікаційні технології як потужний інструмент системи дистрибуції / Л.В. Дибчук // Вісник Хмельницького національного університету. Економічні науки. – 2018. – № 5. Т. 2. – С. 54-58.
3. Дразниця С.А. Деякі методичні підходи щодо оцінки ефективності онлайн-рітейлу [Електронний ресурс] / С.А. Дразниця // Ефективна економіка: електронне наукове фахове видання. – Режим доступу: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op>.
4. Retail e-commerce sales worldwide from 2014 to 2020 (in billion U.S. dollars) [Електронний ресурс] : аналітичний звіт міжнародного маркетингового агентства «Statista» (Нью-Йорк). – Режим доступу: <https://www.statista.com/statistics/379046/worldwide-retail-e-commerce-sales>.
5. Global B2C E-commerce Report 2016 [Електронний ресурс] : аналітичний звіт за даними Ecommerce Foundation, GfK, Asendia, Ingenico, MarketShare, WebHelp. – Режим доступу: https://www.ecommercewiki.org/wikis/www.ecommercewiki.org/images/5/56/Global_B2C_Ecommerce_Report_2016.pdf.
6. Звіт «Кредитпромбанк» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.kreditprombank.com/upload/content/512/E-commerce_Market_in_Ukraine.pdf.

Дыбчук Людмила Васильевна

кандидат исторических наук, доцент,
заведующая кафедрой маркетинга и предпринимательства
Винницкого кооперативного института

ТРЕНДЫ И ПРОГНОЗЫ РАЗВИТИЯ ЭЛЕКТРОННОЙ КОММЕРЦИИ В МИРЕ И В УКРАИНЕ

Аннотация

В статье автор детально анализирует состояние и основные тренды развития электронной коммерции в мире, оценивает отечественный рынок электронной коммерции и делает обобщенный прогноз развития онлайн-торговли в Украине. Сначала автор дает обобщенное определение сути электронной коммерции и обосновывает перспективность ее развития. На основе критического анализа статистических данных и других информационных источников автор формирует рейтинг стран за развитием электронной коммерции и определяет в нем позицию отечественного онлайн-ритейла. Детальный анализ мировой практики развития электронной торговли дал возможность определить основные векторы этого процесса в мировом масштабе, а проведенный эксперимент взаимодействия с субъектами отечественного и зарубежного онлайн-бизнеса – определить их преимущества и недостатки, а также сформировать прогноз относительно развития отечественной электронной коммерции.

Ключевые слова: электронная коммерция, тренды электронной коммерции, прогноз электронной коммерции.

Dybchuk Liudmyla Vasylivna

Doctor of Philosophy, Docent
Head of Marketing and Business
Vinnytsia Cooperative Institute

TRENDS AND FORECAST OF DEVELOPMENT E-COMMERCE IN UKRAINE AND IN THE WORLD

Summary

The purpose of this study is to determine the nature and prospects of e-commerce, the definition of its state and major global trends, as well as the assessment and forecasting of the development of e-commerce in Ukraine. To achieve this goal, a range of research objectives was defined, among which: 1) the study of the essence and factors of the effectiveness of e-commerce; 2) the study of the world and domestic e-commerce market in terms of turnover, the formation of the rating of countries and the definition of Ukraine's position behind the level of e-commerce development; 3) determining global trends in the development of e-commerce; 4) conducting an experiment of interaction with domestic and foreign representatives of online retail in order to assess their activities, identify strong and weak positions, and also formulate a forecast for the development of e-commerce in Ukraine. And the experiment conducted on interaction with domestic and foreign representatives of online trading helped to identify their strengths and weaknesses, which formed the basis for the formation of the main hypotheses and forecasts for the development of e-commerce in Ukraine.

Key words: e-commerce, e-commerce trends, e-commerce forecast.

УДК 336.717

Іршак Олеся Степанівнакандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри банківського і страхового бізнесу
Львівського національного університету імені Івана Франка**Дубик Ольга Іванівна**магістр
Львівського національного університету імені Івана Франка**ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ БАНКІВСЬКИХ ІННОВАЦІЙ В УКРАЇНІ**

У статті досліджено перспективи розвитку банків із застосуванням інноваційних технологій. Виявлено основні чинники розвитку інноваційної діяльності банків. Наведено динаміку зміни частки безготівкових операцій від загального обсягу операцій, здійснених із використанням платіжних карток. Визначено особливості інновацій у розвитку вітчизняної банківської діяльності, а також розглянуто перспективи їх розвитку.

Ключові слова: інновації, банківські інновації, чинники розвитку банківських інновацій, безготівкові операції, платіжні термінали, інноваційні кредитні продукти.

Постановка проблеми. У сучасному світі розвиток банківської системи відбувається в умовах конкуренції і кризових явищ, відповідно впровадження інновацій в діяльність банків стало умовою їх успішного і стабільного функціонування. Інновації стають одним з головних чинників економічного зростання, розвитку і структурної зміни у всій банківській сфері.

Стратегія розвитку банківського сектору України передбачає активне використання інформаційних і банківських інновацій, наявність розвиненої інфраструктури і надання на цій основі сучасних банківських послуг для населення і підприємств, з високим рівнем конкуренції і ринкової дисципліни учасників, з розвиненими системами корпоративного управління та управління ризиками.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідження питань щодо банківських інновацій та особливостей їх розвитку в Україні висвітлюється досить обмежено та недостатньо. Питання, які стосуються інновацій у банківництві та їх особливості висвітлено у працях таких учених: Л.П. Бондаренка [1], Л.Г. Гетьман [3], О.В. Кот [4], О.О. Кравченко [5] та ін. Тому виникла об'єктивна потреба у подальшому вивченні для формування наукової пропозиції щодо цієї проблематики.

Постановка завдання. Метою даного дослідження є здійснення аналізу використання інноваційних банківських технологій, а також визначення перспектив розвитку банківських інновацій в Україні.

Виклад основного матеріалу дослідження. Успішна банківська діяльність вимагає постій-

них нововведень і змін. По-перше, тому що банки постійно взаємодіють з клієнтами і повинні зберігати і примножувати капітал своїх клієнтів, пропонувати їм нові способи розширення їх господарської діяльності та підвищення прибутковості. По-друге, існує велика конкуренція між банківськими інститутами, що змушує банківські організації постійно змінювати і модернізувати свою політику, адаптуватися до швидко мінливих економічних умов. Впровадження інноваційних технологій – необхідна умова для стійкості банків.

Переваги розвитку на основі широкого використання і впровадження інноваційних технологій для банків полягає в наступному:

1. Розширення географічного охоплення. Розвиток систем дистанційного обслуговування відкриває можливості для банків надавати свої послуги незалежно від територіального розташування відділень банку, це дозволяє кредитним установам розширити охоплення своєї діяльності, відкривати доступ на нові ринки.

2. Зниження операційних витрат. Собівартість надання послуг за допомогою дистанційних систем банківського обслуговування значно нижче, ніж за допомогою традиційних методів, так само технології «Lean» і «Blockchain» дозволяють істотно знизити операційні банківські витрати. Так, кількість безготівкових операцій за 2018 рік зросла майже на 33,0% порівняно з 2017 роком і становила 3,1 млрд шт., а обсяг – на 55,4% та досяг 1 297 млрд грн. Частка обсягу безготівкових операцій із використанням платіжних карток, емітованих українськими банками, за підсумками 2018 року досягла 45,1% (рис. 1).

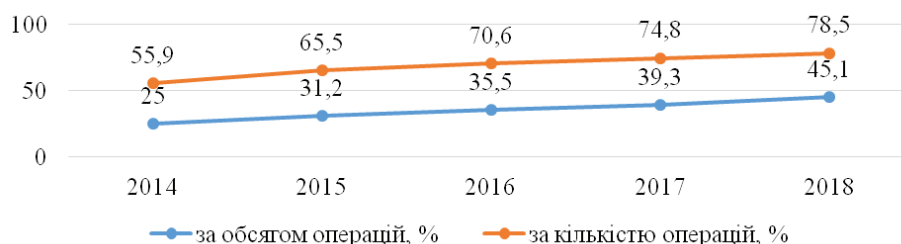


Рис. 1. Динаміка зміни частки безготівкових операцій, від загального обсягу/кількості операцій, здійснених із використанням платіжних карток [6]

Це на 5,8 в. п. більше порівняно з результатами 2017 року (39,3%).

Такий позитивний тренд пов'язаний зі стабільним підвищенням попиту на безготівкові операції серед українців та популяризацією інноваційних фінансових сервісів.

Обсяги безготівкових операцій із платіжними картками у 2018 році розподілилися таким чином [6]:

- 35,8% (або 465 млрд грн) склали операції переказу коштів із картки на картку (P2P перекази), середній чек яких становив 1 723 грн;

- 32,6% (або 423 млрд грн) – операції в мережі Інтернет, середній чек – 361 грн;

- 29,3% (або 381 млрд грн) – розрахунки в торговельній мережі, середній чек – 242 грн;

- 2,2% (або 29 млрд грн) – операції за допомогою пристроїв самообслуговування (ПТКС, АТМ), середній чек таких операцій становив 488 грн.

Таким чином, комплексний технологічний розвиток банку дозволяє значно знизити витрати на його операційну діяльність.

3. Можливість надавати додаткові послуги. Новітні технології дозволяють не тільки надаватися безпосередньо банківські послуги за допомогою систем дистанційного обслуговування, а й надавати додаткові послуги (табл. 1), наприклад з купівлі квитків на транспорт, бронювання готелів, аналізу фінансового стану підприємств і багато іншого.

Кожного дня більше півмільйона клієнтів здійснюють банківські операції через POS-термінали, використовуючи технологію NFC: замовляють таксі, оплачують товари та послуги, керують кредитами та депозитами, замовляють доставку піци або води, поповнюють мобільні телефони.

Додаткові сервіси є ефективним інструментом розвитку клієнтоорієнтованої політики банку і

формування додаткових джерел доходів. Найбільш активними та технологічними учасниками ринку є: «ПриватБанк», «АльфаБанк», «VTB Банк», «ПУМБ», «Райффайзен Банк Аваль», «УкрСиббанк», «Укрсоцбанк». Лідером за впровадженням Інтернет-технологій в Україні, безперечно, є «ПриватБанк», база якого давно перевищує мільйон осіб. За ним – «Альфа-Банк», «УкрСиббанк» та деякі інші.

4. Підвищення якості кредитного портфеля. Сучасні технології акумулюють різну інформацію про клієнтів. Оперативна, структурована інформація про клієнтів дозволяє вибудувати більш досконалу систему оцінки кредитоспроможності позичальника в банку.

5. Зниження кількості помилок. Сучасні технології допомагають співробітникам банку, попереджають можливі негативні наслідки. Це відбувається в оперативності і точності аналізу інформації і дозволяє знизити кількість операційних і стратегічних помилок в діяльності банку.

6. Підвищення ефективності діяльності. У сукупності зниження витрат, вдосконалення систем скорингу, розширення географічного охоплення діяльності сприяє підвищенню ефективності банківської установи. Технології є інструментом для розвитку фінансових інновацій і створення на їх основі нових банківських продуктів, що так само підвищує ефективність кредитної установи.

Для клієнтів переваги розвитку банківського сектора на основі широкого використання і впровадження інноваційних технологій в банківську діяльність полягають в наступному:

1. Підвищення гнучкості кредитування. Аналіз оперативних даних і індивідуальних особливостей клієнта за допомогою інноваційних технологій дозволяє більш гнучко підходити до вибудовування взаємин між банком і клієнтом. Банки можуть формувати індивідуальну політику для кожного окремого клієнта, при цьому про-

Таблиця 1

Перелік послуг Інтернет-банкінгу, що пропонують найбільші банки України

Назва банку	Назва системи Інтернет-банкінгу	Перелік послуг (основні можливості)
ПриватБанк	Приват24	<ul style="list-style-type: none"> - перегляд виписок за рахунками; - оформлення депозиту; - оформлення страхового полісу; - погашення кредиту; - купівля автобусних, залізничних та авіабiletів; - купівля квитків на спортивні змагання; - обмін валюти; - будь-які види платежів; - поповнення рахунку мобільного телефону, онлайн ігор тощо; - переказ коштів; - замовлення додаткових платіжних карт; - автоматична оплата комунальних послуг
Ощадбанк	WEB-банкінг «Ощад 24/7»	<ul style="list-style-type: none"> - перегляд виписок за рахунками; - будь-які види платежів; - оформлення депозиту; - переказ коштів; - погашення кредиту; - замовлення додаткових платіжних карт
Укрсоцбанк	UniCredit Online	<ul style="list-style-type: none"> - перегляд виписок за рахунками; - оформлення депозиту; - обмін валюти; - переказ коштів; - будь-які види платежів; - поповнення мобільного телефону

понуючи умови банківських продуктів залежно від їх економічних особливостей.

2. Зниження фінансових витрат та втрат часу. Технології дають можливість віддалено і оперативно обробляти заявки на банківські послуги, що дозволяє економити час на отримання послуги і зменшити фінансові витрати на взаємодію з кредитною установою.

Так, за 2018 рік мережа торговельних платіжних терміналів зросла на 20,2% до 279,0 тис. шт. (рис. 2). Також упродовж усього минулого року продовжувалося розширення безконтактною платіжною інфраструктурою. Цьому сприяла популяризація таких інноваційних сервісів як Apple Pay та Google Pay, що розпочали свою роботу в Україні.

Наразі майже 79,4% торговельних POS-терміналів в Україні забезпечують можливість здійснення безконтактною оплати (станом на 1 січня 2018 року – 70,2%). Кількість підприємств торгівлі та сфери послуг, що надають своїм клієнтам можливість здійснювати безготівкові розрахунки за допомогою платіжних карток, за рік зросла майже на 34,9 тис. од. (на 20,1% порівняно з 2017 роком) і на 1 січня 2019 року становила 208,7 тис. од. [6].

3. Підвищення доступності кредитування. Сучасні технології, дозволяють надавати послуги незалежно від місцезнаходження банку. Таким чином, клієнти, що знаходяться в районах з не розвинутою банківською інфраструктурою, можуть отримати банківське обслуговування.

Одним із перспективних напрямів інноваційних кредитних продуктів є «Peer-to-Peer» або скорочено P2P, суть даної інновації полягає у переданні грошей від однієї непов'язаної особи іншій або між «рівноправними сторонами», оминаючи залучення традиційних фінансових посередників. Для банківського сектору України P2P кредитування – новинка, ініціатором та організатором якого виступив ПриватБанк. До такої ініціативи приєднався також ПАТ «Таскомбанк» через платформу FinHub [2].

Для держави переваги розвитку банківського сектору на основі широкого використання і впровадження інноваційних технологій в банківську діяльність полягає в наступному: застосування високих технологій у фінансовій сфері дозволяє удосконалювати процеси вироблення фінансових

рішень, оскільки банківський сектор є центром перерозподілу фінансових ресурсів в країні.

З урахуванням виявлених переваг розвитку банків на основі інноваційних технологій, при широкому поширенні інноваційної банківської діяльності, можна стверджувати про підвищення ефективності фінансової системи країни в цілому. Зростання економічної активності взаємопов'язане з доступністю фінансових ресурсів. Підвищення доступності банківських послуг сприяє зростанню економічної активності її окремих суб'єктів. У свою чергу зростання економічної активності окремих суб'єктів буде сприяти зростанню економіки.

Будь-яку інновацію, в тому числі і банківську, можна розглядати з двох сторін – інновація як процес і інновація як результат. Інновація як процес являє собою якісну зміну і введення нових банківських продуктів і послуг. Інновація як результат це і є інноваційний продукт або послуга, спосіб їх виробництва і функціонування.

Основними напрямками інновацій в банківській сфері є [1; 2]:

1) проривні інновації – поліпшення існуючих банківських послуг і продуктів, розробка нових видів продуктів, послуг, процесів або технологій;

2) стратегічні інновації – розробка і впровадження інноваційних маркетингових стратегій;

3) технологічні інновації пов'язані зі зміною внутрішньобанківських процесів, надання послуг клієнтам;

4) структурні інновації – перетворення структури банку або зміна окремих його елементів для підвищення ефективності його функціонування.

Проаналізувавши зазначені напрямки можна відзначити, що інноваційний розвиток комплексно впливає на банківську діяльність, перетворює механізми взаємодії з клієнтом, удосконалює бізнес-процеси кредитної установи і в цілому підвищує ефективність банківської діяльності. Підвищення ефективності кожної ланки банківської системи дозволяє формувати ефективну банківську систему держави в сукупності.

Головні зовнішні чинники, які визначають напрями інновацій в банках – глобалізація фінансових ринків, обумовлює перехід до більш однорідного фінансового ринку; лібералізація національних фінансових ринків, яка викликає появу нових конкурентів серед фінансових уста-



Рис. 2. Кількість платіжних терміналів (тис. шт.) [6]

нов; інформаційно-комунікаційна глобалізація. Під впливом цих факторів в банківській системі відбуваються такі інновації: створення нових банківських продуктів на базі розвитку інформаційних технологій; активний розвиток віртуальних банківських послуг); використання інформаційних технологій у маркетинговій діяльності; нові способи внутрішнього контролю та аудиту; створення нових і поліпшених функціональних пристроїв для самообслуговування.

Створення та впровадження інновації – це тривалий процес, що вимагає виконання відповідного обсягу робіт в кожному конкретному випадку. Розробка банківської інновації передбачає наступні етапи розвитку:

- нова ідея або удосконалення розробляється комерційним банком інноваційного продукту;
- акумулювання найбільш перспективних інноваційних пропозицій і впровадження в фінансово-господарську практику кращих розробок;
- організація маркетингових досліджень в найбільш перспективних напрямках здійснення банківських послуг;
- концентрація інноваційної думки в проривних сферах розробки якісно нового продукту для інтенсифікації банківської діяльності та здійснення адміністративної роботи для його «брендування» і просування на фінансові ринки.

Таким чином, банківські установи переглядають існуючу практику ведення бізнесу і максимально впроваджують клієнтоорієнтовані технології. Основним вектором розвитку банківської системи є активізація процесів в сфері банківських інформаційних технологій, пов'язана з глобалізацією фінансових потоків і необхідністю для кредитних організацій вбудовуватися в єдиний кібернетичний простір.

Для держави переваги цифровізації банківської діяльності полягають у зростанні економічної активності, підвищенні прозорості фінансової системи, у розвитку фінансового сектора в цілому. Можна сказати, що інноваційно-технологічний розвиток банківської системи сприяє кількісному у якісному економічному зростанню держави. Для банків переваги інноваційно-технологічного розвитку полягають у вдосконаленні моделей скорингу, зниженні операційних витрат, зниженні кількості помилок, можливості надава-

ти додаткові послуги, удосконалювати ефективність бізнес-процесів. Дані переваги дозволяють формувати фінансову стійкість банку, підвищувати ефективність його діяльності, в цілому нарощувати конкурентоспроможність кредитної установи. Для споживачів інноваційно-технологічний розвиток банківської діяльності полягає в лібералізації кредитних взаємин з банком, зниження фінансових витрат та втрат часу, зростанні доступності кредитування. Інноваційно-технологічний розвиток в банківському секторі, в перспективі, може створити більш досконалу фінансову систему, сприяючи зростанню рівня суспільно-економічного розвитку.

Зміщення акценту з цінових і кількісних характеристик фінансових продуктів на сервісні та якісні характеристики є провідною тенденцією розвитку банківських інновацій. Так актуальними стають швидкість і якість обслуговування, індивідуальний підхід. Загальнодоступність, множиність каналів доступу до рахунку, максимальна автоматизація операцій, здійснення операцій в режимі реального часу, в незалежності від місцезнаходження і періоду доби – це та частина запитів клієнтів, які банки прагнуть виконувати, оскільки це приносить значні конкурентні переваги. Тільки застосування нових інноваційних банківських технологій може дозволити кредитній організації задовольнити більшу частину запитів, висунутих до неї споживачами банківських послуг.

Висновки. Розвиток нових інформаційних технологій передбачає реалізацію інноваційних рішень учасниками банківського бізнесу, що підвищує ефективність роботи кредитної організації і стимулює появу нововведень і перспективних банківських продуктів і послуг. Для подальшого інноваційного розвитку вітчизняних банків необхідними аспектами є виробити власну стратегію інноваційної політики і рухатись у її напрямку. Адже зараз всі інноваційні проекти, що пропонуються банками, є досить хаотичними. Простежується лише прагнення до майже повного дистанційного обслуговування. Вітчизняна банківська індустрія в інноваційному плані оновлюється швидкими темпами і в найближчому майбутньому за певних умов та сприяння певних чинників може вийти на новий рівень розвитку, що і є напрямком подальших досліджень.

Література:

1. Бондаренко Л.П. Банківські інновації як необхідність ефективного функціонування банківського ринку / Л.П. Бондаренко, М.П. Політило // Інвестиції: практика та досвід. – 2018. – № 3. – С. 5-8.
2. В Украине появилась первая платформа P2P-кредитования. URL: <https://news.finance.ua/ru/news/-/420417/v-ukraine-poyavilas-pervaya-platforma-p2p-kreditovaniya>.
3. Гетьман Л.Г. Напрямы розвитку інноваційної діяльності у банківській сфері / Л.Г. Гетьман // Міжнародний науковий журнал "Інтернаука". – 2016. – № 12(2). – С. 49-54.
4. Кот О.В. Сутність, становлення та перспективи розвитку електронної комерції України у глобальному середовищі / О.В. Кот, Д.С. Антоненко // Технологический аудит и резервы производства. – 2015. – № 2(6). – С. 28-32.
5. Кравченко О.О. Розвиток інновацій в банківській системі / О.О. Кравченко // Фінансовий простір. – 2014. – № 2. – С. 39-42.
6. Огляд ринку платіжних карток та платіжної інфраструктури України за 2018 рік. URL: <https://bank.gov.ua/doccatalog/document?id=88661687>.

Иршак Олеся Степановна

кандидат экономических наук, доцент,
доцент кафедры банковского и страхового бизнеса
Львовского национального университета имени Ивана Франко

Дубык Ольга Ивановна

магистр
Львовского национального университета имени Ивана Франко

ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ БАНКОВСКИХ ИННОВАЦИЙ В УКРАИНЕ**Аннотация**

В статье исследованы перспективы развития банков с применением инновационных технологий. Выявлены основные факторы развития инновационной деятельности банков. Приведена динамика изменения доли безналичных операций от общего объема операций, осуществленных с использованием платежных карточек. Определены особенности инноваций в развитии отечественной банковской деятельности, а также рассмотрены перспективы их развития.

Ключевые слова: инновации, банковские инновации, факторы развития банковских инноваций, безналичные операции, платежные терминалы, инновационные кредитные продукты.

Irshak Olesya Stepanivna

Ph. D. Assistant Professor at Department of Banking and Insurance Business
Ivan Franko National University of Lviv

Dubyk Olha Ivanivna

Master
Ivan Franko National University of Lviv

BANKING INNOVATIONS DEVELOPING PERSPECTIVES IN UKRAINE**Summary**

The article explores the prospects for the development of banks with the use of innovative technologies. The main factors of development of innovation banking activity are revealed. The dynamics of changes in the share of cashless transactions from the total amount of transactions carried out with the use of payment cards is given. The peculiarities of innovations in the development of domestic banking activity are determined and perspectives of their improvement are considered.

Key words: innovations, banking innovations, factors of development banking innovations, non-cash transactions, payment terminals, innovative credit products.

УДК: 338.001.36:339.976.2

Каліна Ірина Іванівна

кандидат економічних наук, доцент,
професор кафедри реклами та зв'язків з громадськістю
Інституту дизайну архітектури та журналістики

ВІТЧИЗНЯНИЙ ТА ЗАРУБІЖНИЙ ДОСВІД ЦИФРОВІЗАЦІЇ БІЗНЕС-ПРОЦЕСІВ

Проаналізовано цифровізаційні бізнес-процеси з використанням індексу цифрової економіки та суспільства (DESI), міжнародного індексу цифрової економіки та суспільства (I-DESI), індексу цифрової трансформації (GCI) та індексу розвитку ІКТ (IDI). За рахунок даних індексів та їх субіндексів (зв'язок (підключення), людський капітал, використання Інтернету, інтеграція цифрових технологій, цифрові громадські послуги) показано тенденцію цифровізації економіки провідних країн світу та України, активізацію Інтернету (покриття, швидкість, зв'язок тощо) та лідерів з розвитку цифрових технологій.

Ключові слова: цифровізація, Інтернет, індекси, бізнес-процеси.

Постановка проблеми. У світі цифровий сектор зростає з вражаючою швидкістю. Новітні цифрові досягнення на сьогодні покращують умови розвитку та розцвітку як підприємств так і держави, а також щодня збільшується кількість користувачів. Інформаційно-цифрові технології стають потужним рушієм усіх сфер: логістики, маркетингу, виробництва, торгівлі, медицини, освіти та ін. Передові компанії світу вбачають у впровадженні цифрових технологій один з головних чинників інноваційного розвитку та зміц-

нення конкурентних переваг. Однак Україна на сьогодні відстає у розвитку та якості комунікаційних мереж, дана сфера тільки починає розкривати свій потенціал, а також розробляє стратегії створення власного цифрового ринку.

За рахунок активізації цифрового середовища та змін, які відбуваються у світовій економіці в Україні є два напрями розвитку: по-перше це новітні можливості для пошуку спеціалізації у глобальному цифровому секторі та модернізація традиційної економіки. Отже, вивчення різних

аспектів цифрової економіки та процесів її становлення в Україні є актуальним науково-практичним завданням.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідження різноманітних аспектів активізації та оцінки цифрової економіки присвячено велика кількість наукових праць як вітчизняних дослідників так і зарубіжних.

Зарубіжні науковці: Р. Інклар, М. Тіммер, Б. Ван Арк [1] Т. Нібель [2].

Вітчизняні науковці: С.В. Іванов та О.С. Вишневецький [3], Н.П. Мешко [4], Н.Ю. Коровайченко [5], Л.З. Кіт [6], Збаразська Л.О. [7] Ляшенко В.І. [8].

Незважаючи на значні доробки вчених з теоретичних та практичних питань цифрової економіки, існують різні індекси та субіндекси за допомогою яких можна проаналізувати сучасний стан цифровізації за кордоном та в Україні. За цих умов необхідним є огляд вітчизняного та зарубіжного досвіду цифровізації бізнес-процесів.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. В умовах інформаційно-комунікаційного розвитку як суспільства так і підприємницької діяльності, які впливають на активізацію державних програм, з'явився великий інтерес до підвищення бізнес-процесів пов'язаних з використанням новітніх цифрових технологій. Тому на сьогодні є актуальним вирішення питань зарубіжного та вітчизняного досвіду цифровізації бізнес-процесів, які призводять до привабливості інноваційного бізнес середовища.

Мета статті. Оцінка зарубіжного та вітчизняного досвіду цифровізації бізнес-процесів у інформаційно-комунікаційного середовищі.

Виклад основного матеріалу. Розвиток промислових революцій призвело до удосконалення електронної комерції, що в свою чергу почало зароджуватися нова революція – Цифрова революція, і стає зрозумілим, що новітня революція є інструментом переходу від третьої промислової революції до четвертої промислової революції (Індустрії 4.0) і її вплив є тотальним та безпосередньо відображується на створенні ВВП в усіх без виключення секторах провідних економік світу [9].

Як показує динаміка змін за 2016 рік порівняно з 2010 роком, частка цифрової економіки збільшилася у всіх країнах, які входять до групи G-20 (двадцяти найбільших економік світу) (табл. 1).

Цифрова економіка даних країн протікає нерівномірно. Розвинені країни та їх економіка мають в середньому більшу частку цифрової економіки у ВВП, ніж країни, що розвиваються. Ця частка становить 5,53% від ВВП і варіюється від 3,4% від ВВП у Франції до 12,4% від ВВП у Великобританії. Країни, які розвиваються, відстають від економічно розвинених країн. Середній рівень цифрової економіки складає – 3,53% ВВП, а діапазон приросту коливається від 1,5% в Індонезії до 6,9% в Китаї. При цьому середня швидкість росту цифрової економіки в країнах, що розвиваються вище, та становить 1,4 рази, проти 1,28 раз у розвинених країнах. Тобто відбувається перспектива росту цифровізації і цифровий розрив між розвиненими країнами, та країнами, що розвиваються, зменшується.

Таблиця 1
Зміни частки цифрової економіки в структурі ВВП країн G-20 [10]

Країна	2010	2016	+/-	2016/10
Великобританія	8,3	12,4	4,1	1,49
Південна Корея	7,3	8	0,7	1,10
Китай	5,5	6,9	1,4	1,25
Євросоюз	3,8	5,7	1,9	1,50
ІНДІЯ	4,1	5,6	1,5	1,37
Японія	4,7	5,6	0,9	1,19
США	4,7	5,4	0,7	1,15
Мексика	2,5	4,2	1,7	1,68
Німеччина	3	4	1	1,33
Саудівська Аравія	2,2	3,8	1,6	1,73
Австралія	3,3	3,7	0,4	1,12
Канада	3	3,6	0,6	1,20
Італія	2,1	3,5	1,4	1,67
Франція	2,9	3,4	0,5	1,17
Аргентина	2	3,3	1,3	1,65
Росія	1,9	2,8	0,9	1,47
ПАР	1,9	2,5	0,6	1,32
Бразилія	2,2	2,4	0,2	1,09
Туреччина	1,7	2,3	0,6	1,35
Індонезія	1,3	1,5	0,2	1,15
Середнє	3,42	4,53	1,11	1,32
Середнє (розвинені країни)	4,31	5,53	1,22	1,28
Середнє (країни, що розвиваються)	2,53	3,53	1	1,40

Зарубіжний досвід показує, що країни Європейського Союзу (надалі ЄС) стрімко розвиваються в цифровізації, а також і інші країни, які не входять до ЄС. Найточніше це показують індекс цифрової економіки та суспільства (DESI) (надалі DESI) та міжнародний індекс цифрової економіки та суспільства (I-DESI) (надалі I-DESI).

Індекс цифрової економіки та суспільства – це складний індекс, який узагальнює певні показники європейської цифрової ефективності та відстежує еволюційні зміни країн – членів ЄС у цифровій конкурентоспроможності. Відповідно до значення індексу DESI, у 2018 році лідерами з розвитку цифрових технологій серед країн Європейського Союзу є Данія, Швеція, Фінляндія, Нідерланди, Люксембург, Ірландія, Великобританія, Бельгія, Естонія, Іспанія (табл. 2).

Для ТОП-10 країн-лідерів ЄС загальний індекс DESI та його основні складові складають вищі значення, ніж в середньому для Євросоюзу. Зауважимо, що до ТОП-10-країн лідерів ввійшли в основному невеликі країни ЄС. До цього кластеру не ввійшли такі країни як Німеччина, Франція, Італія, Австрія, Мальта тощо. Це свідчить про особливість інноваційної хвилі глобалізації та Четвертої промислової революції, яка успішно дає розвиток і виводить на першенство малі та середні підприємства, а також малі країни, які є конкурентоспроможними, якщо активно впроваджують цифрові технології, розвивають цифрову економіку та навчають суспільство користуватися цифровими технологіями.

Міжнародний індекс цифрової економіки та суспільства (I-DESI) відображає та розширює

Таблиця 2

Індекс DESI для ЄС та 10 країн-лідерів з розвитку цифрової економіки (%)

№ з/п	Субіндекси	Данія	Швеція	Фінляндія	Нідерланди	Люксембург	Ірландія	Великобританія	Бельгія	Естонія	Іспанія	ЄС
1.	Підключення	19,6	19,0	16,5	20,3	20,0	16,3	17,2	18,8	16,0	16,2	15,6
2.	Людський капітал	17,6	18,6	19,8	18,6	17,8	15,4	17,9	14,4	15,3	13,6	14,1
3.	Використання Internet	11,3	11,0	9,81	9,97	9,88	7,85	9,36	8,00	9,24	7,41	7,57
4.	Інтеграція цифрових технологій	12,3	11,3	12,2	10,5	6,63	12,0	7,99	10,9	7,41	9,96	8,02
5.	Цифрові громадські послуги	11,0	10,6	11,8	10,6	8,43	9,71	8,74	8,68	11,7	10,9	8,62

Джерело: розроблено автором за даними джерела [11].

індекс цифрової економіки та суспільства EU28, використовуючи 24 (двадцять чотири) набори даних для аналізу тенденцій та порівняння цифрових характеристик 45 країн. Даний індекс (I-DESI) забезпечує загальну оцінку, де ЄС стоїть у порівнянні з економікою країн, що не є членами ЄС, у прогресі, спрямованому на створення цифрового суспільства та економіки. Спочатку створене в 2013 році I-DESI порівнює середню продуктивність держав-членів ЄС з 17 країнами, що не є членами ЄС, використовуючи подібну методологію для індексу DESI ЄС. Він оцінює ефективність у п'яти вимірах або сферах політики: зв'язок (підключення), людський капітал (цифрові навички), використання Інтернет громадянами, інтеграція технологій та цифрових громадських послуг (рис. 1 [11]).

Країни-члени ЄС в середньому добре співпадають з країнами, які не є членами ЄС, а кращі країни-члени ЄС є одними з найкращих виконавців у всьому світі: шість держав-членів ЄС перебувають у «першій десятці».

Країни ЄС в середньому пройшли успішно, порівняно з 17 країнами, що не є членами ЄС, щодо зв'язку, з точки зору навичок та використання Інтернет громадянами. Середній показник ефективності ЄС в частині інтеграції технологій у бізнес також вперше з 2013 р. складався з країнами, що не є членами ЄС. Однак цифрові державні послуги є одним із аспектів, де країни-члени ЄС постійно прагнуть виконувати нижчий рівень своїх 17 неурядових організацій, Колеги ЄС в I-DESI.

Розглядаючи еволюцію протягом 2013-2018 років, всі країни-члени ЄС регулярно просуюються

у процесі прийняття та використання цифрових технологій. Проте ЄС у цілому не зумів подолати розрив з США, Південною Кореєю та Японією. Аналіз показав, що країни-члени ЄС-28 добре порівнюються з 17 країнами, які не є членами ЄС, а найкращі країни ЄС-28 мають цифрові характеристики на однакових або вище рівнях, ніж кращі світові країни. Дійсно, Данія була провідною країною в індексі I-DESI. Країни-члени ЄС-28 найкраще працюють у 17 країнах, що не є членами ЄС, у розділі «Підключення» (вивчення розгортання та залучення фіксованого та мобільного широкосмугового доступу) та «Використання громадянами Інтернету».

Відповідно до рейтингу Digital Evolution Index 2017 визначені ТОП-10 країн з найбільш розвинутою цифровою економікою: Норвегія, Швеція, Швейцарія, Данія, Фінляндія, Сінгапур, Південна Корея, Великобританія, Гонконг, США [12].

Впровадження нових технологій, якість інтернет-інфраструктури, інституційний розвиток та інноваційний-інвестиційний клімат – це ті чинники, які визначають розвиток цифрової економіки в Україні. Фундаментальною стратегією розвитку цифрової економіки в Україні має бути обґрунтований та швидкий перехід до цифровізації, як підприємств так і державних структур, а також формування внутрішнього ринку ІКТ. Розвиваючи цифрову інфраструктуру – розвиватиметься цифрова економіка, тобто цифрова інфраструктура – це не лише телекомунікації, а вона включає комплекс технологій, продуктів, інструментів та процесів, засобів які забезпечують телекомунікаційні, обчислювальні та мережеві можливості, що працюють на цифровій основі.

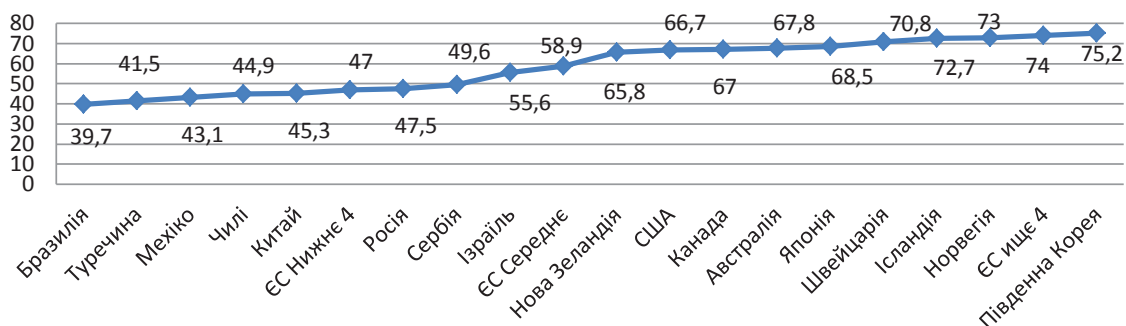


Рис. 1. Середній бал за всіма параметрами I-DESI з 2013 по 2018 рік

Однак, як свідчить рейтинг Всесвітнього економічного форуму (WEF) щодо технологічного розвитку, який включає дві складові – технологічну адаптацію та використання ІКТ, Україна в 2016-2017 рр. посіла лише 85 місце серед інших країн. Зауважимо, що для оцінки рівня використання ІКТ при визначенні рейтингу WEB використовують чотири показники [13], які представлені на рис. 2.

Проаналізувавши використання ІКТ в Україні, який свідчить про зростання «цифрового розвитку», а також значне відставання України від розвитку цифрових технологій у порівнянні з країнами ЄС.

Індекс цифрової трансформації (Global Competitiveness Index – (далі GCI)) був створений для аналізу широкого спектра індикаторів для інфраструктури ІКТ і цифрових перетворень. Даний індекс охоплює 79 країн відповідно до їх значень в 40 показниках які відстежують вплив ІКТ на економіку країни, цифрову конкурентоздатність і майбутнє зростання. У сумарності ці країни становлять 95 відсотків світового ВВП. GCI – це унікальна кількісна оцінка, яка всебічно і об'єктивно оцінює зв'язок як з національною, так і з точки зору промисловості. Структура досліджень охоплює поєднання передових і фундаментальних технологій, що дозволяють провести аналіз, як вчора, сьогодні і завтра перетинаються, щоб допомогти мапі глобальної цифрової економіки [14].

Індекс GCI містить чотири субіндекси: пропозиція, попит, досвід і потенціал. Вони охоплюють весь ланцюжок розвитку ІКТ та цифрової трансформації, щоб забезпечити кругообертний погляд на цифрову економіку. Україна у 2018 році займає 50 місце в рейтингу GCI та має доступне фіксоване та мобільне широкопasmове з'єднання для своїх жителів, а рівень проникнення відстає від світового середнього. Що є позитивним – це збільшення користувачів соціальних мереж, електронних адрес, швидкість проникнення комп'ютерних побутових приладів та смартфонів. Це відображає зростаючий попит на послуги краще та більше підключення. ЄС включив Україну в свій європейсько-інвестиційний план розвитку цифрової економіки. Інвестиції в цифрову інфраструктуру дозволять Україні наздо-

гнати інші європейські країни. У зв'язку з цим важливо розвивати свої волоконно-оптичні мережі та високошвидкісні бездротові програми наступного покоління [15].

В таблиці 3 продемонстровано зміну позицій України в рейтингу GCI за 2015-2018 роки.

Таблиця 3
Місце України за індексом GCI за 2015-2018 роки

	2018	2017	2016	2015
Рейтинг GCI	50	48	53	55
Оцінка GCI	41	40	36	34
Субіндекс «Поставка»	28	27	26	24
Субіндекс «Попит»	36	32	25	19
Субіндекс «Досвід»	54	53	47	44
Субіндекс «Потенціал»	47	49	47	47
Кількість покритих країн	79	79	148	139

Джерело: складено автором на основі [15]

Представлена українським урядом стратегія цифрової економіки передбачає трансформацію від ресурсозберігаючої економіки до високотехнологічного виробництва за рахунок впровадження ІКТ. Вона зосереджується на двох аспектах: по-перше, розвиток цифрової інфраструктури, що є широкопasmовим Інтернетом, а по-друге, оцифрування освіти та стимулювання цифрових перетворень в галузі освіти, медицини, екології, безготівкової економіки, інфраструктури, транспорту, громадської безпеки тощо.

Дані дослідження інтернет-проникнення в Україні, яке опублікувала Інтернет Асоціація України за ініціативою ІнАУ в травні 2018 р. свідчать про збільшення кількості інтернет-користувачів в Україні. Починаючи з 2015 року вона коливається близько відмітки 21-22 млн користувачів старше 15 років. При цьому з урахуванням зменшення загальної чисельності населення України інтернет-проникнення за цей період дещо збільшилось і станом на травень 2018 р. складає 64,9% (кількість інтернет-користувачів на 100 жителів) [16].

На сьогодні спостерігається значне зменшення «цифрового розриву» – нерівності використання сучасних цифрових технологій (насамперед, Інтернету) різними соціальними групами.

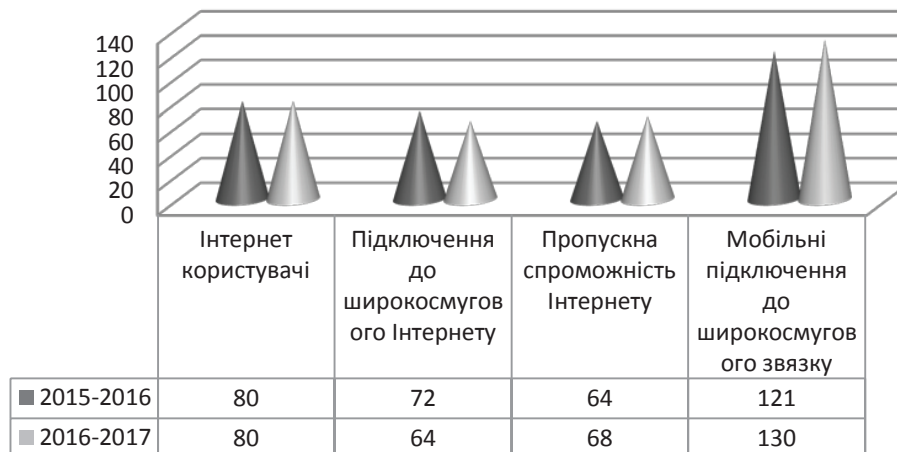


Рис. 2. Рейтинг WEF України за складовими використання ІКТ

Джерело: розроблено автором за даними джерела [13].

Частка інтернет-користувачів у селах і містах з населенням до 100 тис. збільшилась з 51% три роки тому (на кінець 2-го кварталу 2015 р.) до приблизно 56% сьогодні, а інтернет-проникнення в українських селах досягло 53%. Решта 44% інтернет-користувачів проживає у містах з населенням понад 100 тис., проникнення там сягає 75%. Частка інтернет-користувачів старше 55 років збільшилась за три роки з 12% до 15%. Проникнення у віковій категорії 55–64 роки сягає сьогодні 44%, користуються Інтернетом 15% українців старше 65 років [16].

Загалом Європа не використала повністю свій потенціал цифрової економіки, тому намагається забезпечити новітні можливості для підприємств та прискорити «цифрові» трансформації свого бізнес-ландшафту, мотивуючи застосовувати новітніх цифрових технологій для вдосконалення бізнес-процесів, створення нових активізаційних бізнес-моделей, вдосконалення бізнес-аналітики щодо взаємодії з клієнтами, які підвищують темпи зростання та створення робочих місць. Останнє завдання є надзвичайно актуальним з огляду на те, що в країні високі показники безробіття серед молоді, яке досягло 20% в ЄС і більше 55% в Іспанії та Греції.

Важливими елементами при формуванні інформаційного-комунікаційного суспільства та цифрової економіки в Україні є використання можливостей сучасних ІКТ для створення знань щодо інформатизації, а також товарів (послуг), та ефективний обмін ними. Один із найважливіших елементів ефективного керування – інформаційно-телекомунікаційні технології за умов розвитку суспільної та підприємницької цифровізації.

Розвиток ІКТ в Україні можна оцінити за загальними показниками використання комп'ютерної техніки та телекомунікацій. Згідно з вибіркоvim дослідженням Державної служби статистики України за 2017 рік підприємства у всіх регіонах України послуговуються комп'ютерами у своїй діяльності і впродовж року становить 40 327 од. Найвищий рівень комп'ютеризації мають підприємства галузі: переробна промисловість – 10 090 од. Оптова та роздрібна торгівля, ремонт автотранспортних засобів і мотоциклів – 10 011 од., будівництво – 4 121 од. [17].

Інтернет давав змогу отримувати банківські та фінансові послуги (87,7% підприємств); форми (81,6%); інформацію (80,5%); повертати заповнені форми (66,6%); виконувати адміністративні процедури (декларування, реєстрацію, запит на одержання дозволу (40,5%)).

Більш детально про становище ІКТ в Україні розглядає індекс IDI (ICT Development Index). Порівняємо країни СНД у 2017 р. (рис. 3). Як видно даний індекс все одно не досягає середнього рівня розвинутих країн.

Проаналізувавши різноаспектні індекси, які показали, що Україна має найнижчий рівень поширення бездротового широкосмугового Інтернет-зв'язку (5% на кінець 2017 р.). Тривала трансформація цифрових технологій пояснює зниження значення України в міжнародному масштабі. Крім того, головний чинник перешкодження розвитку цифрової економіки в Україні це повільна модернізація та модифікація матеріально-технічних засобів.

До основних чинників, які впливають на розвиток цифрової економіки відноситься ступінь розвитку платіжних систем у країні та довіра до них з боку споживачів. В Україні немає власних великих платіжних систем за рахунок відсутності конкретизованої державної політики. Більшість населення користується суміжними або імпортними системами.

Отже, щоб зменшити цифровий розрив для України потрібно створити конкурентні переваги в електронній комерції: електронні платежі, зростання он-лайн продажів, збільшити проникнення пластикових карт та зменшити ринок тіньової економіки.

Висновок. Перехід до цифровізаційних бізнес-моделей вплинув на мотивацію споживачів. На сьогоднішній день доведено, що приблизно 68% людей, які цікавляться та планують купити в інтернеті товар, завершують свої пошуки кнопкою «до сплати», інші 32% користувачів просто виходять, не завершивши купівлю. Основна ідея будь-яких додатків, а особливо фінансових додатків полягає в тому, щоб момент прийняття рішення про покупку збігався з рішенням про платіж. В сучасному інформатизованому середовищі дуже велика кількість різноманітних додатків, які дозволяють користувачам здійснювати транзакції одні-два кліки. При цьому слід врахувати, що саме ця простота робить транзакції незахищеними, а питання щодо ідентифікації особистих даних користувача та захисту від кібершахрайства стають куди більш складними.

Деталізація цих компонентів вимагає цілої низки окремих розділів, однак для початку відзначимо, що важко почати системні зміни без чіткого плану цифрового перетворення України, який потрібно розпочати з нормативно-правових актів щодо цифровізації.

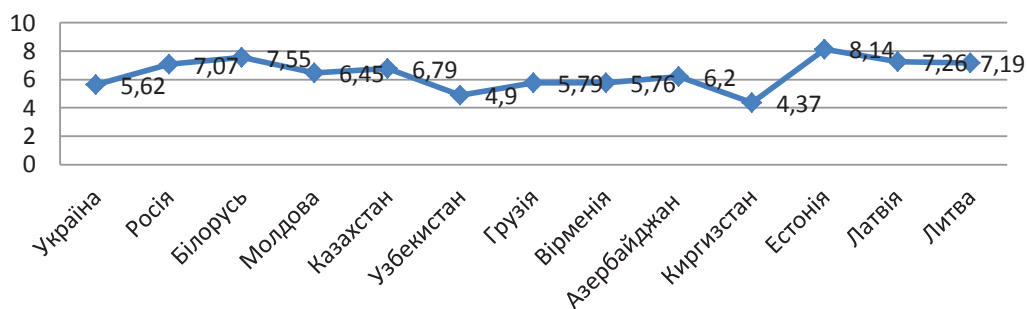


Рис. 3. Рівень індексу IDI в країнах СНД у 2017 р. [18]

Література:

1. Market Services Productivity across Europe and the US / R. Inklaar, M.P. Timmer, B. van Ark, W. Carlin, J. Temple. Economic Policy. – 2008. – Vol. 23 (53). – P. 139-194.
2. Niebel T. ICT and Economic Growth: Comparing Developing, Emerging and Developed Countries. ZEW Centre for European Economic Research. Mannheim. 2014. ZEW Discussion Paper 14-117.
3. Иванов С.В., Вишневецкий А.С. Электронные платформы как инструмент модернизации экономики Украины. Вісник економічної науки України. – 2017. – №1 (32). – С. 47-53.
4. Стратегії високотехнологічного розвитку в умовах глобалізації: національний та корпоративний аспекти: моногр. / Н.П. Мешко, О.М. Сазонець, О.А. Джусов, О.В. Пирог, С.Е. Сардак; ред.: Н.П. Мешко; Дніпропетр. нац. ун-т ім. О. Гончара. – Донецьк: Юго-Восток, 2012. – 470 с.
5. Коровайченко Н.Ю. Передумови інтеграції України до єдиного цифрового ринку Європейського Союзу. Ефективна економіка. – 2017. – № 6. – URL: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=5648>.
6. Кіт Л.З. Еволюція мережевої економіки. Вісник Хмельницького національного університету. Економічні науки. – 2014. – № 3 (2). – С. 187-194.
7. Національна модель неоіндустріального розвитку України: моногр. / В.П. Вишневецький, Л.О. Збаразька, М.Ю. Заніздра та ін.; за заг. ред. В.П. Вишневецького / НАН України, Ін-т економіки пром-сті. – Київ, 2016. – 518 с.
8. Ляшенко В.І., Вишневецький О.С. Цифрова модернізація економіки України як можливість проривного розвитку: монографія / НАН України, Ін-т економіки промисловості. – Київ, 2018. – 252 с.
9. Вишневецький О.С. Проблеми стратегічного управління соціально-економічним розвитком України з урахуванням процесів децентралізації / О.С. Вишневецький // Вісник економічної науки України. – 2016. – № 1 (30). – С. 14-22. (с. 19).
10. Джерело: Бостон Консалтинг Груп.
11. Digital Economy and Society Index 2017 [Electronic resource] – Access mode: <https://ec.europa.eu/digital-single-market/en/desi>.
12. Mastercard и Школа права и дипломатии им. Флетчера представили рейтинг Digital Evolution Index 2017 // <https://newsroom.mastercard.com/ru/press-releases>.
13. The Global Competitiveness Report 2016-2017, World Economic Forum.
14. Методологія побудови індексу цифрової трансформації GCI [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.huawei.com/minisite/gci/en/methodology.html>.
15. Global Connectivity Index. Профіль України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://www.huawei.com/minisite/gci/en/country-profile-ua.html>.
16. Проникновение интернета в Украине Factum Group Ukraine [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.inau.org.ua/sites/default/files/file/1806/ui_factum_group_ii_kvartal_2018.pdf.
17. The Infrastructure Needs of the Digital Economy [Electronic resource]. – Access mode: https://www.bcgperspectives.com/content/articles/telecommunications_public_sector_infrastructure_needs_digital_economy/ – Title from the screen.
18. The ICT Development Index (IDI): conceptual framework and methodology [Electronic resource]. Access mode: <https://www.itu.int/en/ITU-D/Statistics/Pages/publications/mis2017/methodology.aspx>.

Калина Ирина Ивановна

кандидат экономических наук, доцент,
профессор кафедры рекламы и связи с общественностью
Института дизайна архитектуры и журналистики

ОТЕЧЕСТВЕННЫЙ И ЗАРУБЕЖНЫЙ ОПЫТ ЦИФРОВИЗАЦИИ БИЗНЕС-ПРОЦЕССОВ

Аннотация

Проанализированы цифровизационные бизнес-процессы с использованием индекса цифровой экономики и общества (DESI), международного индекса цифровой экономики и общества (I-DESI), индекса цифровой трансформации (GCI) и индекса развития ИКТ (IDI). За счет данных индексов и их субиндексов (связь (подключение), человеческий капитал, Интернет, интеграция цифровых технологий, цифровые общественные услуги) показано тенденцию цифровизации экономики ведущих стран мира и Украины, активизацию Интернета (покрытие, скорость, связь и т.п.) и лидеров по развитию цифровых технологий.

Ключевые слова: цифровизация, Интернет, индексы, бизнес-процессы.

Kalina Irina Ivanovna

Candidate of Economic Sciences,
Professor of the Department of Advertising and Public Relations,
Institute of Design, Architecture and Journalism

DOMESTIC AND FOREIGN EXPERIENCE OF DIGITIZATION OF BUSINESS PROCESSES

Summary

The digitalization business processes using the digital economy and society index (DESI), an international digital economy and society index (I-DESI), a digital transformation index (GCI) and ICT development index (IDI) are analyzed. Due to these indexes and subindexes (communication (connection), human capital, Internet usage, digital technology integration, digital public services) the digitalization trend of the economy of leading countries of the world and Ukraine, Internet activation (coverage, speed, connection, etc.) and leaders in digital technology development is showed.

Key words: digitalization, Internet, indexes, business processes.

УДК 658.1:334.716

Квілінський Олексій Станіславович

кандидат економічних наук,

докторант

Європейського університету

РЕГЛАМЕНТНЕ ІНФОРМАЦІЙНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ УПРАВЛІННЯ РОЗВИТКОМ ПРОМИСЛОВОГО ПІДПРИЄМСТВА В УМОВАХ ІНФОРМАЦІЙНОЇ ЕКОНОМІКИ

У статті обґрунтовано важливість регламентного інформаційного забезпечення, під яким мається на увазі набір інструкцій, регламентів, моделей, нормативів тощо, що необхідні для здійснення бізнес-процесів промислового підприємства, які пов'язані з прийняттям рішень щодо розвитку промислового підприємства, збиранням необхідних для цього даних щодо інформаційної економіки та обумовлених нею вимог.

Ключові слова: інформаційне забезпечення, розробка, модель, регламент, управління, модель, розвиток, підприємство.

Постановка проблеми. За останні роки обсяги науково-технічної, економічної, політичної та соціальної інформації, яку потрібно обробляти промислового підприємству для прийняття управлінських рішень, зросли у багато разів. В результаті переходу світу до інформаційної економіки наявність інформаційного забезпечення на підприємстві стала одним з головних факторів успішного розвитку. Також суттєво розвинулись технічні та технологічні можливості обробки інформаційних потоків. Тому існує потреба в розробці нових підходів для вирішення проблеми створення інформаційного забезпечення управління розвитком промислового підприємства в умовах інформаційної економіки.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Проблема інформаційного забезпечення при прийнятті управлінських рішень є не новою, спроби запровадити автоматизацію та інформатизацію управління розвитком господарчих суб'єктів здійснювались з початком появи відповідних технічних засобів. Серед засновників цього напрямку вирішення проблеми управління розвитком підприємства слід зазначити Ст. Біра [1], В.М. Глушкова [2, 3], Р. Акоффа [4]. Але вдосконалення інформаційних технологій та виникнення нових економічних відносин внаслідок розвитку інформаційної економіки створили необхідність розробки нових, більш відповідних сучасним умовам наукових інструментів для управління розвитком підприємств. Серед сучасних досліджень можна відзначити роботи таких науковців, як Т. І. Лепейко та О. В. Мазоренко [5], Н. М. Лисиця та М. І. Ус [6], О. М. Вольська та Н. С. Миколайчук [7], О. В. Будько [8], Н. В. Касьянова [9], І. М. Літвінова [10], Л. Л. Калініченко [11].

Формулювання цілей статті. Метою статті є дослідження регламентного інформаційного забезпечення як однієї зі складової інформаційного забезпечення управління розвитком промислового підприємства в умовах інформаційної економіки.

Виклад основного матеріалу. Під регламентним інформаційним забезпеченням управління розвитком промислового підприємства в умовах інформаційної економіки пропонуються мати на увазі набір інструкцій, регламентів, моделей, нормативів тощо, що необхідні для здійснення бізнес-процесів промислового підприємства,

які пов'язані з прийняттям рішень щодо розвитку промислового підприємства, збиранням необхідних для цього даних щодо інформаційної економіки та обумовлених нею вимог. Саме регламентне інформаційне забезпечення має бути покладено в основу інших двох складових при розробці інформаційного забезпечення управління розвитком промислового підприємства в умовах інформаційної економіки. Лише після розробки регламентів, як мають прийматись рішення в умовах інформаційної економіки, можуть налаштуватися відповідні технічні засоби та розробляти необхідне для роботи техніки та виконання регламентів програмне забезпечення. Тому послідовність розробки інформаційного забезпечення управління розвитком промислового підприємства в умовах інформаційної економіки та залученість підрозділів підприємства мають відповідати схемі, наведеній на рис. 1.

При розробці регламентів пропонується розрізняти регламенти моніторингу внутрішнього та зовнішнього оточення та регламенти взаємодії при прийнятті управлінських рішень. Процеси моніторингу зовнішнього та внутрішнього середовища є вкрай важливими бізнес-процесами в інформаційній економіці, якій притаманні швидкі зміни. Промислове підприємство має своєчасно виявляти ці зміни, щоб адаптуватись до них та вносити необхідні уточнення до своєї стратегії розвитку. Під моніторингом мається на увазі система спостережень, оцінювання та прогнозування стану явища, процесу або іншого об'єкту з ціллю його контролю, управління, виявлення відповідності бажаному стану або встановленим нормативам [12].

В контексті розробки інформаційного забезпечення управління розвитком промислового підприємства в умовах інформаційної економіки під моніторингом зовнішнього середовища мається на увазі система збору даних та оцінювання показників щодо діяльності конкурентів та тенденцій ринку продукції та сировини, які, відповідно, виробляє та споживає промислове підприємство. Регламенти зовнішнього моніторингу встановлюють перелік конкурентів, показники діяльності яких мають досліджуватись, види продукції та сировини, джерела можливих даних, частоту цих досліджень, відповідальних за дослідження,

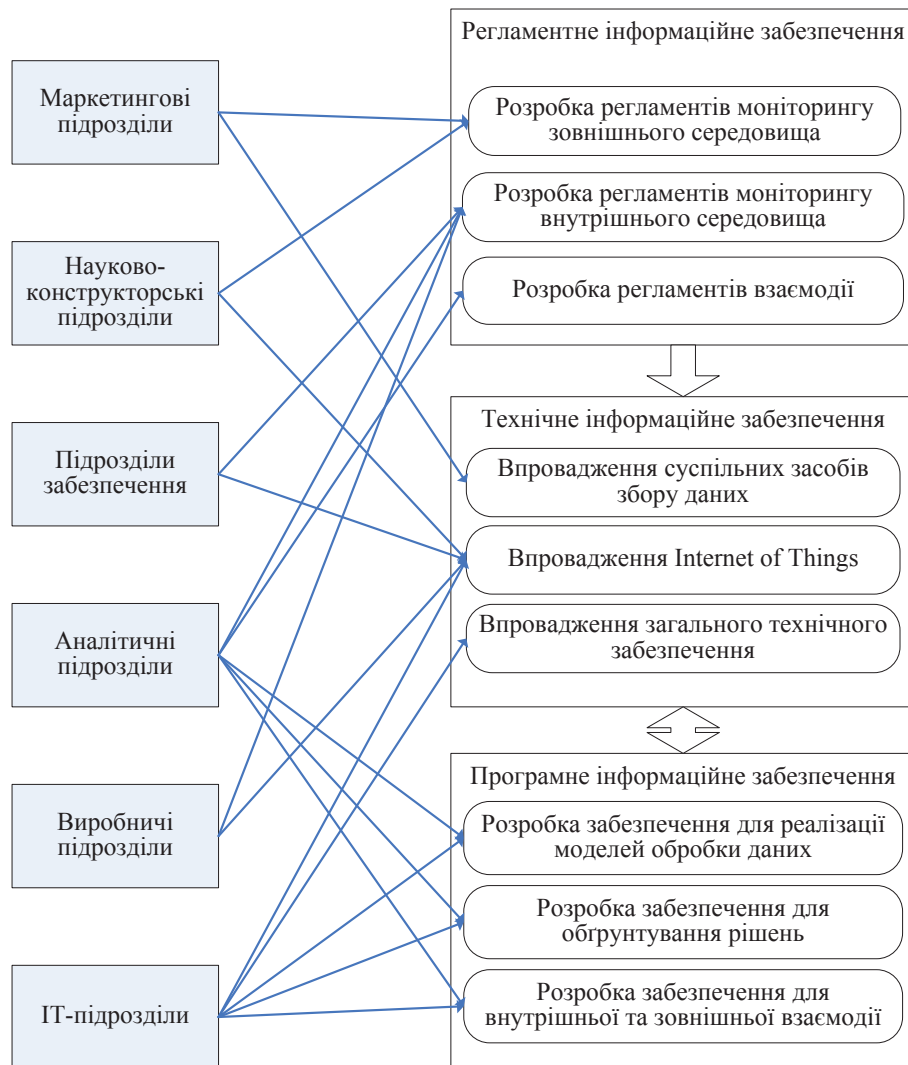


Рис. 1. Схема розробки інформаційного забезпечення управління розвитком промислового підприємства в умовах інформаційної економіки

бюджети на здійснення досліджень. Крім того, зовнішній моніторинг має збирати дані щодо наукових досліджень та технологій, які ще не використовуються конкурентами, але у перспективі змінять рівновагу на ринках продукції або вплинуть на ефективність виробничих процесів. Одним з головних результатів зовнішнього моніторингу є обґрунтування висновків щодо конкурентоспроможності промислового підприємства.

В свою чергу, внутрішній моніторинг це система збору даних та оцінювання показників, які відображають ефективність бізнес-процесів промислового підприємства, в першу чергу це виробничі та інноваційні процеси. Для виробничих процесів оцінюється ступінь їх автоматизації та інформатизації. Під інноваційними бізнес-процесами мається на увазі процеси впровадження на промислому підприємстві нових технологій. Результати внутрішнього моніторингу є другим важливим джерелом для оцінювання конкурентоспроможності промислового підприємства в умовах інформаційної економіки.

Регламенти взаємодії промислового підприємства це інструкції та нормативи щодо обміну інформацією між підрозділами підприємства та між

підприємством та його контрагентами, а також щодо правил прийняття управлінських рішень та відповідальності за їх виконання. Регламенти взаємодії мають бути пов'язані з результатами моніторингу внутрішнього за зовнішнього середовища, тобто, зміни у регламентах мають покращувати очікувані показники конкурентоспроможності.

Усі вищезгадані регламенти мають бути оформлені у посадових інструкціях та бути враховані у бюджетах промислового підприємства, що забезпечить перехід до наступного етапу розробки інформаційної системи – розробки та впровадження технічного інформаційного забезпечення.

Безпосередньою розробкою регламентного інформаційного забезпечення мають займатись як спеціалізовані підрозділи, основною ціллю існування яких є інноваційна діяльність на підприємстві, так і загальні підрозділи. Розробку регламентів моніторингу зовнішнього середовища здійснюють маркетингові та науково-конструкторські підрозділи. Маркетингові підрозділи переважно здійснюють дослідження ринків продукції та сировини, а науково-конструкторські підрозділи відповідальні за дослідження технологій та конкурентів.

Розробку регламентів моніторингу внутрішнього середовища згідно запропонованої схеми пропонується здійснювати підрозділам забезпечення, аналітичним підрозділам та виробничим підрозділам. Аналітичні підрозділи, до яких відносяться ті, що здійснюють планування та прогнозування на промисловому підприємстві, в режимі узгодження з потенційними виконавцями визначають показники для моніторингу та як саме мають збиратись дані для них. Виробничі підрозділи, які прямо беруть участь в виробничому процесі, та підрозділи забезпечення, які здійснюють бухгалтерський, податковий та фінансовий облік, логістично-транспортне забезпечення та інші неосновні види діяльності, необхідні для виконання виробничо-збутової програми, пропонують уточнення до розроблених аналітичними підрозділами регламентів.

Розробка регламентів взаємодії здійснюється аналітичними підрозділами, які оформлюють та формалізують фактичні бізнес-процеси обміну інформацією та прийняття рішень з метою їх подаль-

шої інформатизації та автоматизації. Завданням розробки інформаційного забезпечення не є зміна існуючих бізнес-процесів взаємодії, адже це окреме питання побудови організаційного забезпечення.

Висновки з проведеного дослідження. Обґрунтовано важливість регламентного інформаційного забезпечення, під яким мається на увазі набір інструкцій, регламентів, моделей, нормативів тощо, що необхідні для здійснення бізнес-процесів промислового підприємства, які пов'язані з прийняттям рішень щодо розвитку промислового підприємства, збиранням необхідних для цього даних щодо інформаційної економіки та обумовлених нею вимог. Після створення регламентного інформаційного забезпечення може бути здійснено розробку та впровадження технічного інформаційного забезпечення управління розвитком промислового підприємства в умовах інформаційної економіки, основними складовими якого є впровадження суспільних засобів збору даних, впровадження Internet of Things, впровадження загального технічного забезпечення.

Література:

1. Бир Ст. Кибернетика и управление производством./ Пер. с англ. В. Я. Алтаева. – М.: Наука, 1963. – 276 с.
2. Глушков В.М. Макроэкономические модели и принципы построения ОГАС // В.М. Глушков. – М.: Статистика, 1975. – 160 с.
3. Капитонова Ю.В. Парадигмы и идеи академика В.М. Глушкова / Ю.В. Капитонова, А.А. Летичевский. – Киев: Наукова думка, 2003. – 456 с.
4. Акофф Р. Искусство решения проблем = The Art of Problem Solving. / Пер. с англ. под ред. Е.Г. Коваленко. – М.: Мир, 1982. – 224 с.
5. Лепейко Т.І. Обґрунтування технології формування інформаційного забезпечення функціонування та розвитку підприємства / Т.І. Лепейко, О.В. Мазоренко // Бізнес Інформ. – 2013. – № 6. – С. 356-360.
6. Лисиця Н.М. Інформаційне забезпечення та прогнозування розвитку партнерських відносин машинобудівних підприємств / Н.М. Лисиця, М.І. Ус // Бізнес Інформ. – 2014. – № 9. – С. 125-130.
7. Вольська О.М. Інформаційне забезпечення як інструмент прогнозування та планування переходу до сталого розвитку підприємства / О.М. Вольська, Н.С. Миколайчук // Економічні інновації. – 2013. – Вип. 54. – С. 34-42.
8. Будько О.В. Класифікація обліково-аналітичної інформації з метою інформаційного забезпечення управління сталим розвитком підприємства / О.В. Будько // Інноваційна економіка. – 2015. – № 1. – С. 207-212.
9. Касьянова Н.В. Інформаційне забезпечення системи управління розвитком підприємства / Н.В. Касьянова // Научный вестник Донбасской государственной машиностроительной академии. – 2011. – № 1. – С. 271-278.
10. Літвінова І.М. Стратегічний контролінг як елемент системи інформаційного забезпечення інноваційного розвитку підприємства / І.М. Літвінова // Вісник Черкаського університету. Серія : Економічні науки. – 2015. – № 12. – С. 82-85.
11. Калініченко Л.Л. Інформаційне забезпечення процесів розвитку на промислових підприємствах / Л.Л. Калініченко // Вісник економіки транспорту і промисловості. – 2010. – № 32. – С. 196-199.
12. Энциклопедия права: Мониторинг. – Электронный ресурс. – Режим доступа: https://encyclopedia_prava.academic.ru/3244.

Квилинський Алексей Станиславович

кандидат экономических наук,
докторант
Европейского университета

РЕГЛАМЕНТНОЕ ИНФОРМАЦИОННОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ УПРАВЛЕНИЯ РАЗВИТИЕМ ПРОМЫШЛЕННОГО ПРЕДПРИЯТИЯ В УСЛОВИЯХ ИНФОРМАЦИОННОЙ ЭКОНОМИКИ

Аннотация

В статье обоснована важность регламентного информационного обеспечения, под которым подразумевается набор инструкций, регламентов, моделей, нормативов и т.п., необходимых для осуществления бизнес-процессов промышленного предприятия, которые связаны с принятием решений по развитию промышленного предприятия, сбором необходимых для этого данных по информационной экономике и обусловленных ею требований.

Ключевые слова: информационное обеспечение, разработка, модель, регламент, управление, модель, развитие, предприятие.

Kvilinski Alexy Stanislavovich
PhD (Economics),
Doctorate
in European University

REGULATORY INFORMATION SUPPORT OF MANAGEMENT DEVELOPMENT OF INDUSTRIAL ENTERPRISES IN THE CONDITIONS OF INFORMATION ECONOMY

Summary

The article substantiates the importance of regulatory information support, by which is meant a set of instructions, regulations, models, standards, etc., necessary for the implementation of business processes of an industrial enterprise, which are related to making decisions on the development of an industrial enterprise, collecting the necessary data on this information economy and its requirements.

Key words: information support, development, model, regulation, management, model, development, enterprise.

УДК 330.821.1

Колосова Марина Александровна
студентка специальности «Учет и налогообложение»
Никопольского экономического университета

КАРЛ МЕНГЕР И КРИЗИС КЛАССИЧЕСКОГО НАПРАВЛЕНИЯ В ИСТОРИИ МИКРОЭКОНОМИКИ

В работе раскрывается тематика соотношения классических и неклассических школ политической экономики в историческом аспекте выделения из ее недр микроэкономики. Выделяется ключевой момент отделения микроэкономики в самостоятельную науку. Приводятся причины отмежевания микроэкономики от политической экономики. Анализируются пути развития экономики, возникшие в результате подобной бифуркации. Выдвинуты рекомендации в отношении дальнейшего развития «ценностной экономики» как модели экономических взаимоотношений будущего.

Ключевые слова: политическая экономия, классическая школа, микро-экономика, Карл Менгер, «ценностная экономика».

Постановка проблемы в общем виде и ее связь с важными научными или практическими задачами. Закон Причины и Следствия принято рассматривать в последовательности от причины к следствию, а жизнь показывает, что следствие есть поиск причины [9]. Однако, как показывает практика, между Причиной и Следствием закономерно возникает Препятствие – как правило, представленное в одном глубоком явлении, или нескольких рядов событий, происшествий, что не позволяют быстрому и своевременному переходу из Причины в Следствие [2, с. 247-248]. И именно путь обхода, устранения Препятствия, поиск решений способствует качественному развитию последующего нового этапа, в сравнении с предыдущим [11, с. 217-219]. Актуальность выбранной темы состоит в том, что, с точки зрения гносеологии, есть необходимость, методом сравнения, анализа и дедукции научно усвоить, что же послужило основанием для качественно нового взгляда к проблемам микроэкономики, с позиций К. Менгера, в отличие от классической школы политической экономики и сделать должные выводы.

Анализ последних исследований и публикаций, в которой начато решение данной проблемы. В различные времена тематике австрийской школы в истории экономики были посвящены работы таких ученых, как Х. Уэрта де Сото, Л. фон

Мизес, П. Кругман, И. Кирцнер, М. Блауг, О. фон Бём-Баверк, О. И. Ананьина и многих других.

Выделение нерешенных ранее частей общей проблемы, которому посвящена данная статья. В то же время, вопросы соотношения классического периода в истории политэкономии и австрийской школы как отправного пункта к выделению микроэкономики в отдельную науку раскрыты недостаточно, с позиции перехода количественных изменений в науке в качественные. Также не до конца изучены последствия такого перехода с точки зрения закономерностей возникновения новых отраслей экономического научного знания.

Формулирование цели статьи (постановка задания). Исходя из данного подхода, представляется возможным рассмотреть микроэкономику, как следствие, политическую экономию – как причину и кризис классического направления, соответственно, как препятствие.

Для того чтоб ответить на вопросы: 1. почему возник кризис классического направления в микроэкономике; 2. что явилось критерием необходимости изменения устоявшихся взглядов на микроэкономике, какие потребности к тому вели в конкретно взятую историческую эпоху, необходимо ознакомиться с тем, что собой представляла экономика в данный (классический) период; 3. какие последствия для развития экономической науки имел данный кризис.

Изложение основного материала с полным обоснованием полученных научных результатов. Классическая школа представлена несколькими основателями и рядом талантливых ее популяризаторов и толкователей: Уильям Петти (1623-1687), Адам Смит (1723-1790), Давид Рикардо (1772-1823), Томас Мальтус (1766-1834), Джон Стюарт Милль (1806-1873) и другими.

Величайшая заслуга классиков состоит в том, что они поставили в центр экономики и экономических исследований **труд** как созидательную силу и стоимость, как воплощение ценности, положив тем самым начало трудовой теории стоимости. Классическая школа стала провозгласительницей идей экономической свободы, либерального направления в экономике. Представители классической школы выработали научное представление о прибавочной стоимости, прибыли, налогах, земельной ренте. В недрах классической школы, по сути, зародилась экономическая наука [6].

Не менее важной заслугой является то, что в отличие от их предшественников физиократов, классики, в частности Адам Смит («Исследование о природе и причинах богатства народов», 1776 г.) и Давид Рикардо («Начала политической экономии и налогового обложения», 1817 г.), в своих трудах, придавали немаловажное значение производству, рынку и торговле. Это послужило благополучной «почвой» для распространения и фундаментального развития предпринимательской деятельности, т. е., началось отдаление от застаревших, не соответствующих времени феодальных взаимоотношений, и зарождение капиталистических. И в будущем это станет одной из причин возникновения капитализма.

Однако, в работах великих экономистов того времени присутствовали неразрешимые противоречия:

1) с одной стороны, в своей теории о производительном труде Адам Смит убеждает читателя в том, что не торговля и другие отрасли сферы обращения, а сфера производства является основным источником богатства. А с другой – особенно это видно во второй книге его Пятикнижия, – что для приумножения богатства предпочтительнее развитие сельского хозяйства, а не промышленности, ибо, по мнению ученого, капитал, вкладываемый в земледелие, добавляет большую стоимость к действительному богатству и доходу.

2) отметив наличие у каждого товара потребительской и меновой стоимости, первую А. Смит оставил без рассмотрения. Причина здесь в том, что в понятие «потребительская стоимость» А. Смит вкладывал смысл полезности не предельной, а полной, т.е. возможность отдельного предмета, блага удовлетворить потребность человека, причем не конкретную, а общую.

3) отмежевавшись от рассмотрения потребительской стоимости, А. Смит обращается к выяснению причин и механизма обмена, сущности меновой стоимости. Он отмечает, что поскольку товары чаще всего обмениваются, то «более естественным является оценивать их меновую стоимость количеством какого-нибудь товара, а не количеством труда, которое можно на них ку-

пить». Но уже на следующей странице автор «Богатства народов» опроверг и версию определения стоимости «количеством какого-нибудь товара», подчеркнув, что «товар, который сам постоянно подвергается колебаниям в своей стоимости, никоим образом не может быть точным мерилем стоимости других товаров». Затем А. Смит заявляет, что стоимость одинакового количества труда рабочего «во все времена и во всех местах» одинакова и поэтому «именно труд составляет их действительную цену, а деньги составляют лишь их номинальную цену» [3].

4) что касается утверждения Д. Рикардо о том, что на уровень цен товаров наряду с затрачиваемым живым трудом влияет и труд овеществленный, т.е. «труд, затраченный на орудия, инструменты и здания, способствующие этому труду», то с ним, конечно, нельзя не согласиться. Но неоспорен его тезис о том, что «относительная стоимость товаров» не зависит от изменений уровня заработной платы рабочих. И едва ли обоснованным можно назвать и такой тезис Д. Рикардо, что повышение стоимости труда (заработной платы) невозможно без соответствующего падения прибыли [4].

По К. Марксу, само экономическое развитие представлено в виде перехода количественных изменений в качественные и обратно, как единство и борьба противоположностей, как отрицание отрицания.

Таким образом, причинами возникновения кризиса классической школы послужило следующее:

1. Неактуальность трудовой теории стоимости в XIX в. На рынке покупатели оценивают не затраты труда, когда прицениваются к товару, а определяют его полезность для своих нужд, для удовлетворения потребностей, что в основе цены и стоимости находятся не затраты труда, а именно полезность товаров для потребителей.

2. Более развитая рыночная экономика XIX в. требовала все больше и больше практических рекомендаций и выводов, которых было явно недостаточно в классической политической экономии. На смену качественному анализу классиков приходит количественный анализ.

3. Был разработан диалектический метод анализа благодаря немецким философам Шеллингу, Гегелю, Фейербаху. В результате экономические взгляды классиков политической экономии можно было углубить, что и сделал в первую очередь К. Маркс. Экономическая система впервые была рассмотрена им в постоянном движении через разрешение появляющихся противоречий.

4. Классики политической экономии рассматривали буржуазное общество как естественное его состояние, которое не нуждается в переходе в новое качество. То есть, противоречия-то они выявили, но считали их вполне приемлемыми для капитализма и рыночной экономики. Однако уже первые восстания наемных работников в XIX в. свидетельствовали о том, что в обществе есть силы, которые стремились к изменениям в буржуазном обществе.

5. Последователи классиков попытались создать так называемую нейтральную политическую экономию, не анализируя противоречия

капитализма, не объясняя противоречий между наемными работниками, с одной стороны, и собственниками производства, с другой.

6. В XIX в. все большее внимание началось уделяться психологическому фактору в экономике, в результате ставится под сомнение объективность трудовой теории стоимости и в противовес ей бурно развивается теория предельной полезности и других предельных величин. Экономическая наука превращается в набор алгоритмов поведения индивида, фирмы в различных стандартных ситуациях.

Во второй половине XIX в. путь развития экономических идей был вовлечен в бифуркацию [1, с. 130]. Анализом социальных проблем экономики занимались в основном последователи марксистской политической экономии (с XX в. – также и институционализма). Изучение же собственно механизма функционирования рыночного хозяйства стало прерогативой сторонников неоклассической экономической теории (неоклассики). Оба эти направления вышли из классической политэкономии, но если сторонники первого направления подвергли критическому пересмотру принципы рационального эгоизма и «невидимой руки» рынка, то сторонники второго, напротив, продолжали считать их основой подлинно научного анализа [10].

Стоит обратиться к предмету микроэкономики, ведь, как известно каждая наука начинается с формирования ее предмета, то есть формирования Следствия. Микроэкономика – это наука о принятии решений, которая изучает поведение отдельных экономических субъектов при стандартных ситуациях. Огромный взнос в дефиницию микроэкономики той, которая наблюдается на сегодняшний день, внес Карл Менгер. Иначе ее могло и не быть, в том виде, который привычен для нас.

Время есть процесс преобразования, а восприятие этого процесса выступает как чувство времени. У Менгера же все наоборот: «Каждый процесс превращения состоит из возникновения и развития, и мыслим только во времени».

Карл Менгер является основателем австрийской школы, профессором Введенского университета, выдающимся экономистом. Его перу принадлежит такие фундаментальные труды, как: «Основы учения про народное хозяйство» (1871 г.), «Исследование про метод социальных наук и политической экономии в частности» (1883 г.), «Деньги» (1909 г.), и другие.

Основное теоретическое достижение ученого – учение про блага, согласно которому блага это предметы, и развитие теории домаржиналистов о «граничной полезности» в главную теорию субъективно-психологической школы. Принятые в политэкономии категории «товар» и «стоимость», были заменены им на понятие «благо» и «ценность» [13].

Карл Менгер и представители австрийской школы были убеждены, что сложные общественные явления могут быть объяснены как следствие действий конкретных индивидов, которые в своей хозяйственной деятельности следуют определенным экономическим законам. Исходная установка, что экономические законы

должны быть универсальными, а политическая экономия не может описывать и выделять характерные для определённого общества экономические теории, привела его к конфронтации с представителями немецкой исторической школы.

В противовес «историкам» Менгер считал, что экономическая наука не зависит от исторических обстоятельств и национальной специфики. Он утверждал, что задача учёного-экономиста состоит в том, чтобы свести явления народного хозяйства к простейшим элементам. Также он считал, что изучение экономики с помощью методов истории противоречит самой сути данной науки: «политическая экономия есть наука теоретико-практическая, и считать её наукой исторической – столь же ошибочно, как если бы пожелали историю или статистику народного хозяйства подчинить методологическим точкам зрения теоретических или практических наук», – полагал новатор. В своём труде «Исследование метода социальных наук и политической экономии в частности» Менгер подчёркивает, что экономическая наука должна создавать и изучать законы общие для всех времён и народов [5].

Таким образом, Карл Менгер проводил свои исследования исходя из того, что все находится в движении, динамике и время не стоит на месте – нет какого-то определенного момента, при котором предпринимаются действия по устранению Препятствия. Одно вытекает из другого: достигнув определенной точки равновесия, система снова испытывает состояние неудовлетворенности и все начинается заново. Он, как никто другой, понимал, что «нет определенного ряда константы условий, которое при быстротекущем времени, удовлетворило бы каждую из представленных многочисленных национальностей и общества в целом».

Согласно другому известному экономисту, Кнуту Вискеллю «После „Principles“ Рикардо не было книги ..., которая оказала столь же большое влияние на развитие экономической теории, как „Grundsätze“ Менгера». Ф. фон Визер пошёл дальше и назвал этот труд «архимедовой точкой опоры, с помощью которой можно переделать существовавшую систему экономической мысли».

Выводы из данного исследования и перспективы дальнейших исследований в данном направлении. Именно благодаря уникальному, не схожему с современниками и необычному мышлению, Карл Менгер смог устранить то самое Препятствие (кризис), на пути к выделению Следствия в новое качество (микроэкономике) [12, с. 255]. Его ценность и значение проявилось не только в его трудах, но и в нем самом, как мыслителе и экономисте, с новаторским подходом, поставившим точку в вопросе размежевания политической экономии и микроэкономики.

А значит, если следовать образу мышления К. Менгера в наше время, то возможно перейти так же, на более новый и качественный уровень, усовершенствовать систему взглядов на те или иные экономические явления.

И уже в наше время данное утверждение находит свое подтверждение на практике: американский экономист Ричард Талер, удостоенный Нобелевским комитетом в 2017-м году премии

имени Нобеля, выделился среди иных ученых-экономистов тем, что «...его взнос построил мост между экономией и психологическим анализом принятия решения индивидом. Его эмпирические результаты и теоретические идеи имели весомое значение для создания и быстрого развития нового направления в поведенческой экономике» [7].

Далее, в 2018-м году, признание Королевской академии наук Швеции в экономике получило новое релятивистское направление – «климатическая» экономика [8]. Параллели между выбором Нобелевских лауреатов – 2017 и 2018, на наш взгляд, очевидны: поведение есть результа-

том культурного уровня человека равно, как и его отношение к окружающей природе.

В продолжение данной тематики, представляется возможным провести более подробный анализ первопричин экономического поведения субъектов рыночных отношений (с позиций, например, ценностей), что может привести к возникновению новых отраслей экономического знания (возможно, ценностной экономики), отмежеванного от современной микроэкономики, которые будут представлять собой дальнейшие, в т.ч. и релятивистские, направления для научных исследований и авторских разведок.

Література:

1. Данильян О.Г. Організація та методологія наукових досліджень: навч. посіб. / О.Г. Данильян, О.П. Дзьобань. – Харків: Право, 2017. – 448 с.
2. Данильян О.Г. Філософія: підручник. / О. Данильян, О. Дзьобань. – Харків: Право, 2015 – 432 с.
3. [Електронний ресурс] : [Веб – сайт] <http://www.grandars.ru> – Електронні дані. – Режим доступу: <http://www.grandars.ru/student/ekonomicheskaya-teoriya/adam-smit.html> (дата звернення 01.02.2019) – Адам Смит.
4. [Електронний ресурс] : [Веб – сайт] <http://www.grandars.ru> – Електронні дані. – Режим доступу: <http://www.grandars.ru/student/ekonomicheskaya-teoriya/david-rikardo.html> (дата звернення 01.02.2019 року) – Давид Рикардо.
5. [Електронний ресурс] : [Веб – сайт] <https://ru.wikipedia.org> – Електронні дані. – Режим доступу: <https://ru.wikipedia.org/wiki/%D0%9C%D0%B5%D0%BD%D0%B3%D0%B5%D1%80,%D0%9A%D0%B0%D1%80%D0%BB> (дата звернення 01.02.2019 року) – Менгер, Карл.
6. [Електронний ресурс] : [Веб – сайт] <http://www.grandars.ru> – Електронні дані. – Режим доступу: <http://www.grandars.ru/student/ekonomicheskaya-teoriya/predstaviteli-klassicheskoy-shkoly.html> (дата звернення 01.02.2019 року) – Представители классической школы.
7. [Електронний ресурс] : [Веб-сайт] <https://www.depo.ua>. – Режим доступу: <https://www.depo.ua/ukr/life/za-scho-otrimav-nobelivs> (дата звернення – 01.02.2019 року) – Поведінкова економіка, або за що дали нобелівку американцю Талеру.
8. ЛІГА.Новости. – [Електронний ресурс] : [Веб – сайт] <https://news.liga.net> – Електронні дані. – Режим доступу: <https://news.liga.net/economics/news/v-shvetsii-vruchili-yubileynuyu-nobelivskuyu-premiyu-po-ekonomike> (дата звернення 01.02.2019 року) – Кому и за что вручили Нобелевскую премию по экономике.
9. Московский либертариум – [Електронний ресурс] : [Веб – сайт] – Електронні дані. – Режим доступу: http://www.libertarium.ru/lib_mbv_menger01 (дата звернення 01.02.2019 року) – О сущности благ.
10. Студопедия – [Електронний ресурс] : [Веб – сайт] <https://studopedia.ru> – Електронні дані. – Режим доступу: https://studopedia.ru/15_6118_vopros-prichini-krizisa-klassicheskoy-shkoli-i-zarozhdenie-neoklassicheskoy-ekonom-teorii.html (дата звернення 01.02.2019 року) – Причины кризиса классической школы и зарождение неоклассической экономической теории.
11. Філософія: учебник / О.Г. Данильян, В.М. Тараненко. – Харьков: Право, 2013. – 496 с.
12. Філософський енциклопедический словарь / гл. ред.: Л. Ильичев, П. Федосеев, С. Ковалёв, В. Панов. – М.: Советская энциклопедия, 1989. – 840 с.
13. UA Economic. Якісна економічна теорія – [Електронний ресурс] : [Веб – сайт] <http://www.uaeconomic.com> – Електронні дані. – Режим доступу: <http://www.uaeconomic.com/ulens-512-1.html> (дата звернення 01.02.2019 року) – Карл Менгер і австрійська школа.

Колосова Марина Олександрівна

студентка спеціальності «Облік і оподаткування»

Нікопольського економічного університету

КАРЛ МЕНГЕР ТА КРИЗА КЛАСИЧНОГО НАПРЯМУ В ІСТОРІЇ МІКРОЕКОНОМІКИ

Анотація

У роботі розкривається тематика співвідношення класичних та некласичних шкіл політичної економії в історичному аспекті виокремлення з її лав мікроекономіки. Висвітлюється ключовий момент відокремлення мікроекономіки у самостійну науку. Наводяться причини відмежування мікроекономіки від політичної економії. Аналізуються шляхи розвитку економіки, що виникли у результаті подібної біфуркації. Надані рекомендації стосовно подальшого розвитку «ціннісної економіки» як моделі економічних взаємовідносин майбутнього.

Ключові слова: політична економія, класична школа, мікроекономіка, Карл Менгер, «ціннісна економіка».

Kolosova Marina Aleksandrovna
Student of III Course Economic Faculty of
Nikopol's Economic University

KARL MANGER AND THE CRYISIS OF THE CLASSICAL SCHOOL IN MICROECONOMIC'S HISTORY

Summary

In this paper highlighted the problem of coexistence of classical political economy' schools with non – classical ones in the aspect of microeconomics' derivation. Emphasis of the new direction time of microeconomics' derivation to independence field of knowledge is taken. The causes of microeconomics' derivation from political economy are studied. The ways of economy' development, appears as a result of same bifurcation are analyzed. Recommendations about further development of «valuable economy» as a future model of economic relations are brought.

Key words: political economy, classical school, microeconomics, Karl Manger, «valuable economy».

УДК 330.117

Колосова Марина Олександрівна
студентка спеціальності «Облік і оподаткування»
Нікопольського економічного університету

Колосов Ілля Вадимович
аспірант кафедри трудового права
Національного юридичного університету імені Ярослава Мудрого

РІЧАРД ТАЙЛЕР ТА ЙОГО ВНЕСОК У ПОВЕДІНКОВУ ЕКОНОМІКУ ЯК СУЧАСНУ РЕЛЯТИВІСТСЬКУ ЕКОНОМІЧНУ ТЕОРІЮ

В статті розкривається поняття поведінкової економіки як феномену соціального буття та «молодої» науки. Досліджено вклад Р. Тайлера у розвиток зазначеної науки; вчення про поведінкові фінанси та поведінкову фінансову модель. Прогнозовано подальші напрями розвитку економічної науки, вплив поведінкової економічної парадигми на долю людства та її місце у вирішенні глобальних проблем сучасності. Наведено рекомендації з приводу подальшого удосконалення поведінкового економічного вчення в контексті релятивістської точки погляду на економічні та фінансові проблеми сьогодення.

Ключові слова: поведінкова економіка, Р. Тайлер, поведінкові фінанси, поведінкова фінансова модель, поведінкова економічна парадигма, релятивізм, глобальні проблеми сучасності.

Постановка проблеми у загальному вигляді та її зв'язок із важливими науковими чи практичними завданнями. Ще до часів докласичної економічної думки, існувала економіка – настільки відмінна, примітивна від тієї форми, що представлена у наш час. Економіка з'явилася у первісну епоху. Варто узяти мавпоподібній істоті до руки палку – як цю мить можна вважати зародженням економіки, її первинним відголоском. В цей час основним завданням людини було вижити понад будь-яку ціну. Це спонукало її до мислення, розвитку творчої уяви, мови, що в подальшому відрізняє її від тварини. *Ното Сарієнс* змушений був виробляти зброю, аби захиститися – створювати нову річ (воно ж найпростіше виробництво), вкладаючи власну працю, що є головними складовими економіки взагалі. Однак, поряд із розвитком мислення, розуміння формулася й поведінка людини розумної, звідки можна зробити висновок про одночасність зародження економіки, як суспільного явища та формування людської поведінки. Незважаючи на те, що економіка поряд з поведінкою існували завжди, лише віднедавна їх синтезували у спільну економічну теорію – поведінкову економіку, яка надалі має всі мож-

ливості стати загальноприйнятою офіційною наукою, у чому є актуальність досліджуваного питання.

Аналіз останніх досліджень і публікацій, в яких започатковано розв'язання даної проблеми, виділення невирішених раніше частин загальної проблеми, яким присвячується дана стаття. Поведінкова економіка – це, за критерієм Т. Куна, так звана «молода» наука [3, с. 63-71]. У різний час зазначені проблематиці були присвячені роботи таких авторів, як: Юрі Гнізі, Ернст Фер, Герберт Саймон, Вернон Сміт, В. Верховін, Річард Тайлер та інших [11]. В українській науковій літературі поведінковій економіці майже не приділено уваги, що не дивно з огляду на те, що на світовому рівні дана галузь знання отримала нобелівську відзнаку лише 2017 року [10]. Отже, пізнання вкладу Нобелівського лауреату Р. Тайлера та суть поведінкової економіки як «молодої» науки та феномену соціального буття, є натепер не розв'язаною проблемою науки.

Формулювання цілей статті (постановка завдання) полягають в науковому вивченні явища поведінкової економіки та вкладу Р. Тайлера у її розвиток з позицій наукового

плюралізму та загально-філософських методів наукового дослідження.

Виклад основного матеріалу дослідження з певним обґрунтуванням отриманих наукових результатів. Для того, щоб зрозуміти яку користь і перспективу надає поведінкова економіка, як для виробника товарів й послуг, так і для споживача, необхідно: по-перше, з'ясувати визначення поведінкової економіки; по-друге – сфери її вивчення; по-третє – питання які вона досліджує.

Поведінкова економіка (від. англ. behavioral economics) – це напрямок економічної теорії, який займається дослідженням впливу психологічних факторів на рішення людей у різноманітних економічних ситуаціях [4]. Тобто, на відміну від класичної економічної теорії, основу якої складають два головні принципи – раціональність та еґотичність, остання висуває ірраціональність й непередбачуваність, що є більш властивим людській природі. Звертаючи увагу на те, що виробником і споживачем, як кінцеві діаметрально протилежні та взаємозалежні особи – є звичайні люди, знаходимо першу перевагу – орієнтованість саме на їх психологію.

Поведінкова економіка та поведінкові фінанси вивчають вплив психологічних, соціальних, когнітивних, та емоційних факторів на економічні рішення людьми та інституціями; наслідки таких рішень для ринкових цін, прибутку та розподілу ресурсів. Ці наукові напрямки в першу чергу вивчають межі раціональності економічних агентів (або точку переходу до ірраціональності).

Поведінкові моделі типово інтегрують аспекти психології, неврології, та мікроекономічної теорії; в результаті, ці поведінкові моделі покривають широкий набір концепцій, методів, та напрямків.

Предмет вивчення поведінкової економіки включає те, як приймаються ринкові рішення, та механізми суспільного вибору. Використання терміну «Поведінкова економіка», за останніми дослідженнями, у наукових публікаціях в США в останні роки зросло. Відповідно, поведінкова економіка лише власним предметом дає відповідь на три головні питання економіки: як виробляти? скільки виробляти? для кого виробляти? Перші два питання розкриває те, як приймаються рішення, а на вирішення останнього припадає механізм суспільного вибору – у чому полягає друга користь. Третя стосується швидкої популяризації поведінкової економіки в останні роки, що призводить до масової зацікавленості цією теорією, а в подальшому – відокремлення її у самостійну науку й розвитку (процвітанням) цієї галузі з практичним застосуванням.

Основними питаннями, які досліджує поведінкова економіка, є поведінкові фінанси, фінансові моделі, поведінкова теорія ігор, економічне мислення у тварин, еволюційна психологія. Для усвідомлення сутні поведінкової економіки, пропонується коротко розглянути деякі з досліджуваних нею питань.

Центральне питання поведінкових фінансів – це пояснення, чому учасники ринку допускають систематичних помилок всупереч припущенням раціональних учасників ринку. Поведінкові фінанси підкреслює, що такі неефективності, як

недостатня або занадто сильна реакція на інформацію, є причинами ринкових трендів та у надзвичайних випадках – виникнення "економічних бульбашок" та "обвалів ринку". Такі реакції пояснюються обмеженою увагою інвестора, надмірною самовпевненістю, надмірним оптимізмом, та мімікрією (стадний інстинкт) [7].

Поведінкова теорія ігор аналізує інтерактивні стратегічні рішення і поведінку використовуючи методи теорії ігор, експериментальної економіки, та експериментальної психології. Експерименти включають тестування відхилень від типових спрощень економічної теорії, таких як аксіома незалежності та відкидання альтруїзму, справедливості та обмеження ефектів. З позитивної сторони, метод застосовувався до інтерактивного навчання та соціальних вподобань.

Як дослідницька програма, цей предмет розвивається вже останні три десятиліття. Еволюційна психологія вважає, що багато гаданих обмежень для здійснення раціонального вибору можуть бути визнані раціональними в контексті максимізації біологічної пристосованості у давнину, але не сьогодні. Отже, при житті на межі існування, коли втрата ресурсу могла означати смерть, могло бути раціональним покладати більшу цінність на втрату, аніж на набуття. Це також може пояснити різницю між групами, наприклад, чоловіки є більш схильними до ризику, ніж жінки, оскільки вони мають більш різноманітний репродуктивний успіх ніж жінки. І хоча неуспішне прийняття ризику може обмежити репродуктивний успіх обох статей, чоловіки можуть потенційно збільшити свій репродуктивний успіх при вдалому прийнятті ризику у значно більшій мірі ніж жінки. Остання базується на співвідношенні і порівнянні еволюційного механізму людини через поведінкову економіку з раціональним вибором, спрямованим на ризик. На прикладі еволюційної психології визначається суть поведінкової економіки, а саме – застосування будь-яких аналогів, придатних для порівняння з економікою, що логічно обґрунтовані, мають доказову базу та практичне застосування із подальшим підтвердженням. Відбувається постійний пошук нових альтернатив, розвивається творче мислення, у процесі чого створюються і нові теорії та концепції, що сприятимуть в майбутньому стабільному існуванню поведінкової економіки, а також її закріпленню як самостійної теоретико-практичної науки [5].

Річард Тайлер – (англ. Richard H. Thaler, /'θeɪlɜr/) – американський економіст, професор Школи бізнесу Бута в Чиказькому університеті, лауреат Нобелівської премії з економіки 2017 року "за внесок у поведінкову економіку". Лауреат премії Самуельсона (2005) [1]. До основних його праць належать: "Квазіраціональна економічна теорія" (Quasi-Rational Economics, 1991), "Прокляття переможців: парадокси і аномалії економічного життя" (The Winner's Curse: Paradoxes and Anomalies of Economic Life, Free Press, 1991), Richard H. Thaler, Cass R. Sunstein. Nudge: Improving Decisions about Health, Wealth, and Happiness (англ.) – "Підштовхування: поліпшення рішень з приводу здоров'я, багатства і щастя" [9].

Найбільше Тайлер відомий як теоретик поведінкових фінансів. Він співпрацював у цій галузі економіки з Даніелем Канеманом та іншими економістами. Вибір його як лауреата премії імені Нобеля Королівська академія наук Швеції обґрунтувала тим, "що його внесок збудував міст між економією та психологічним аналізом процесу прийняття рішень індивідом. Його емпіричні результати та теоретичні ідеї мали важливе значення для створення та швидкого розвитку нового напрямку в поведінковій економіці". Деякі фінансові моделі, які використовуються в управлінні грошима (капіталом) та оцінці активів, застосовують параметри поведінкових фінансів, наприклад:

- Модель Р. Тайлера щодо реакції ціни на інформацію, з трьома фазами: недостатня реакція – пристосування – надмірна реакція, які створюють ціновий тренд. Одна з характеристик надмірної реакції – це те, що середній дохід після оголошення добрих новин є нижчим ніж після поганих. Іншими словами, надмірна реакція виникає, якщо ринок реагує занадто сильно або занадто довго на новини, і потребує корекції у іншому напрямку. Як результат, активи, які занадто добре показали себе в одному періоді, в іншому швидше за все покажуть відставання у наступному періоді. Це також стосується до ірраціональних купівельних звичок покупців.

- Коефіцієнт репутації акцій.

Таким чином, модель Р. Тайлера досліджує, як обмежені раціональність, соціальні переваги та відсутність самоконтролю впливають на індивідуальні рішення та результати ринку [6]. За словами Нобелівського комітету, внесок Талера в економіку надважливий. "Загалом, внески Річарда Тайлера створили міст між економічним та психологічним аналізом індивідуального прийняття рішень", – заявила організація, вручивши економісту приз, розміром у 1.1 млн доларів [2]. "Його емпіричні висновки та теоретичні уявлення сприяли створенню нової та швидко-

зростаючої галузі поведінкової економіки, яка мала глибокий вплив на багато галузей економічних досліджень та політики" [8], – заявили у Нобелівському комітеті.

Висновки з даного дослідження і перспективи подальших досліджень у даному напрямі. Дослідивши поведінкову економіку, як сучасну релятивістську економічну теорію, пропонується ознайомитися з такими висновками:

1. Основу поведінкової економіки складають ірраціональність та непередбачуваність людського вибору.

2. Застосування поведінкової економіки на практиці має безліч переваг, основними з яких є:
 - Орієнтованість на психологію виробника та споживача, як діаметрально протилежних та взаємозалежних осіб.

- Надання вказівок для ефективного вирішення трьох головних проблем економіки: як виробляти? скільки виробляти? для кого виробляти?

- Швидка популяризація спричиняє масову зацікавленість, що у подальшому забезпечує відокремлення її у самостійну науку, а також розвиток цієї галузі з практичним застосуванням.

3. Сутність поведінкової економіки полягає у застосуванні будь-яких аналогів, придатних для порівняння з економікою, що логічно обґрунтовані, мають доказову базу та подальше застосування на практиці експериментальним шляхом.

4. Поведінкові фінанси – це одна з моделей поведінкової економіки, основним призначенням якої є дослідити взаємовплив об'єктивних процесів та суб'єктивних явищ на величину похибки теорії очікуваної корисності, з можливістю її подальшого прогнозування.

5. Внесок Річарда Тайлера створив міст між економічним та психологічним аналізом індивідуального прийняття рішень, який, у свою чергу, повинен спиратися на подальші поглиблені міжгалузеві дослідження економічних та спеціалізованих психологічних наук (зокрема, соціоніки).

Література:

1. Appelbaum, Binyamin (October 9, 2017). Nobel in Economics Is Awarded to Richard Thaler. The New York Times.
2. Gauthier-Villars, David (October 9, 2017). Nobel Prize in Economics Awarded to American Richard Thaler. The Wall Street Journal.
3. Данильян О.Г. Організація та методологія наукових досліджень: навч. посіб. / О.Г. Данильян, О.П. Дзьобань. – Харків: Право, 2017. – 448 с.
4. Економічна поведінка – Енциклопедія сучасної України. – [Електронний ресурс]. – [Веб-сайт]: <http://esu.com.ua>. – Режим доступу: http://esu.com.ua/search_articles.php?id=18782 (дата звернення – 01.02.2019 року).
5. Keyton, David; Heintz, Jim (October 9, 2017). American Richard Thaler wins Nobel Prize in Economics. Associated Press via USA Today.
6. Комарницький І.Ф. Економічна теорія: підручник. – Чернівці, 2006. – 334 с.
7. А. Лукашов. "Теорія поведінкових фінансів та дивідендна політика компанії". – [Електронний ресурс]. – [Веб-сайт]: <http://www.uфин.com.ua>. – Режим доступу: http://www.uфин.com.ua/analit_mat/sdu/145.htm (дата звернення – 01.02.2019 року).
8. Поведінкова економіка, або за що дали нобелівку американцю Талеру. – [Електронний ресурс]. – [Веб-сайт]: <https://www.depo.ua>. – Режим доступу: <https://www.depo.ua/ukr/life/za-scho-otrimav-nobelivs> (дата звернення – 01.02.2019 року).
9. Pollard, Niklas; Ringstrom, Anna (October 9, 2017). We're all human: 'Nudge' theorist Thaler wins economics Nobel. Reuters.
10. Tetlow, Gemma (October 9, 2017). Richard Thaler awarded 2017 Nobel prize in economics. Financial Times.
11. Н. Шаманська, О. Шаманська. "Теорія поведінкових фінансів: генезис та еволюція". [Електронний ресурс]. – [Веб-сайт]: <http://sf.tneu.edu.ua> – Режим доступу: <http://sf.tneu.edu.ua/index.php/sf/article/view/869/877> (дата звернення – 01.02.2019 року).

Колосова Марина Александровна

студентка специальности «Учет и налогообложение»

Никопольского экономического университета

Колосов Илья Вадимович

аспирант кафедры трудового права

Национального юридического университета имени Ярослава Мудрого

РИЧАРД ТАЙЛЕР И ЕГО ВКЛАД В ПОВЕДЕНЧЕСКУЮ ЭКОНОМИКУ КАК СОВРЕМЕННУЮ РЕЛЯТИВИСТСКУЮ ЭКОНОМИЧЕСКУЮ ТЕОРИЮ

Аннотация

В статье раскрывается понятие поведенческой экономики как феномена социального бытия и «молодой» науки. Исследован вклад Р. Тайлера в развитие указанной науки; учение о поведенческих финансах и поведенческой финансовой модели. Спрогнозированы дальнейшие направления развития экономической науки, влияние поведенческой экономической парадигмы на судьбу человечества и ее место в разрешении глобальных проблем современности. Приведены рекомендации по поводу дальнейшего усовершенствования поведенческого экономического учения в контексте релятивистской точки зрения на актуальные экономические и финансовые проблемы.

Ключевые слова: поведенческая экономика, Р. Тайлер, поведенческие финансы, поведенческая финансовая модель, поведенческая экономическая парадигма, релятивизм, глобальные проблемы современности.

Kolosova Maryna Oleksandrivna

Student of III Course Economic Faculty

of Nikopol's Economic University

Kolosov Ilya Vadimovich

Postgraduate Student of Labour Law Department

of Yaroslav Mydrui National Law University

RICHARD THALER AND HIS CONTRIBUTION TO BEHAVIORAL ECONOMICS AS CONTEMPORARY NON-CLASSIC ECONOMIC THEORY

Summary

In proposed paper highlighted the definition of behavioral economics as a social phenomenon and young science. The Richard Thaler's contribution to aforesaid field of knowledge, tuition on behavioral finances and behavioral financial model are searched. The furthermore ways of economics science development, influence of behavioral economics paradigm on peoples' destiny and place in global problems resolution system are prognosed. Main recommendations about further improvement of behavioral economics tuition in context of non-classic viewpoint on contemporary economic and financial problems were given.

Key words: behavioral economics, R. Thaler, behavioral finances, behavioral financial model, behavioral economics paradigm, relativity, contemporary global problems.

УДК 657

Король Катерина Андріївна

магістр

Київського національного університету імені Тараса Шевченка

КОМПЛЕКСНА ОЦІНКА РІВНЯ КАДРОВОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ОРГАНІВ МІСЦЕВОГО САМОВРЯДУВАННЯ

У статті досліджено поточний стан та визначено основні тенденції розвитку системи оподаткування України в контексті експортної діяльності підприємств. Визначено основні положення щодо митного оформлення та розкрито питання митних платежів при експорті. Оскільки дані операції мають свої особливості, проведено детальний аналіз система оподаткування ПДВ при вивозі товарів за межі митної території України та порядок відшкодування ПДВ при експорті. Сформовано рекомендації, спрямовані на оптимізацію системи оподаткування експортних операцій в Україні.

Ключові слова: декларування, митні платежі, експортне мито, митна декларація, база оподаткування.

Постановка проблеми. Зростання обсягів зовнішньоекономічної діяльності підприємств України через міжнародну інтеграцію спричиняє на підприємствах низку проблем. Одна з найактуальніших – оподаткування експортних операцій. Для практичної діяльності підприємств

податкові розрахунки є важливою складовою облікової роботи, тому актуальним є вдосконалення методики їх здійснення, яка відповідала б достовірному обліковому забезпеченню податкової звітності при будь-яких змінах податкового законодавства.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Практичні аспекти зовнішньоекономічної діяльності, а також дослідження системи оподаткування експортних операцій мають досить вагоме місце в наукових дослідженнях таких вітчизняних учених, як Л.І. Бабій, А.М. Демянова, О.М. Єремян, Л.О. Кадуріна, Ю.А. Кузьмінський, О.В. Рура, Н.А. Рязанова, О. Сакалош та інші.

Постановка завдання полягає у розгляді особливостей оподаткування експортних операцій, митного оформлення та платежів, бюджетного відшкодування ПДВ при експорті відповідно до нового податкового законодавства та визначенні пропозицій їх вирішення.

Виклад основного матеріалу. Відповідно до ст. 455 Митного кодексу України [2] на Державну фіскальну службу України покладено обов'язок ведення централізованого обліку осіб, які здійснюють операції з товарами. Тобто ця норма зворотно встановлює обов'язок особи, яка займається експортом товарів, стати на облік в органах ДФС. Відповідно, особа, яка здійснює операції з товарами (або її представник, повноваження якого підтвержені довіреністю або письмовим договором між ним та особою, яку він представляє), для взяття на облік подає заяву про взяття на облік особи, яка здійснює операції з товарами, за формою №1-ЗЕД. При взятті на облік особи, яка здійснює операції з товарами, їй присвоюється обліковий номер. Обліковий номер особи, яка здійснює операції з товарами, є дійсним на всій митній території України і не може бути присвоєний іншій особі.

Важливо розуміти, що експорт товарів полягає не лише в транспортуванні їх до інших країн, а й у входженні до іншого правового поля, адже поставки товарів здійснюються у правовому полі двох держав – країни-експортера та країни-імпортера. Зважаючи на це, експортер має зважати на норми законодавства країни, до якої планується здійснювати експорт. Крім того, зважаючи на те, що з 1 січня 2016 року набрав чинності Розділ IV «Торгівля і питання, пов'язані з торгівлею» Угоди про асоціацію між Україною та Європейським Союзом [8] вітчизняні експортери отримали право скористатися квотами та пільговими митними ставками ввізного мита, які встановлюються для кожного виду товару окремо. Крім суто митного контролю при експорті, товари підлягають також іншим видам контролю.

Товари, що переміщуються через митний кордон України, крім митного контролю, можуть підлягати державному санітарно-епідеміологічному, ветеринарно-санітарному, фітосанітарному, екологічному та радіологічному контролю. У пунктах пропуску через державний кордон України зазначені види державного контролю, які здійснюються органами доходів і зборів у формі попереднього документального контролю на підставі інформації, отриманої від державних органів, уповноважених на здійснення цих видів контролю, з використанням засобів інформаційних технологій.

Для здійснення попереднього документального контролю товарів перевізник або експедитор чи уповноважена особа надає посадовій особі органу доходів і зборів документи та/або відомості,

необхідні для здійснення відповідного виду державного контролю. Митний контроль та митне оформлення товарів, що переміщуються через митний кордон України, завершуються тільки після проведення встановлених законами України для кожного товару видів контролю.

Варто відзначити, що існує два основних види взаємодії із митниками:

- митне оформлення (декларування);
- митний контроль.

Декларування здійснюється шляхом заявлення за встановленою формою (письмовою, усною, шляхом вчинення дій) точних відомостей про товари, мету їх переміщення через митний кордон України, а також відомостей, необхідних для здійснення їх митного контролю та митного оформлення. При застосуванні письмової форми декларування можуть використовуватися як електронні документи, так і документи на паперовому носії. Електронне декларування здійснюється з використанням електронної митної декларації, засвідченої електронним цифровим підписом, та інших електронних документів або їх реквізитів у встановлених законом випадках.

Відомості з офіційних документів, наданих для митного контролю та/або митного оформлення, не потребують додаткового підтвердження. Правоохоронні органи, фінансові установи та інші контролюючі органи України, відповідно до законодавства, на письмові запити органів доходів і зборів або з власної ініціативи інформують органи доходів і зборів про наявні відомості, необхідні для здійснення митного контролю. З метою здійснення митного контролю після випуску товарів Державна фіскальна служба України має право направляти письмові запити та отримувати документи або їх засвідчені копії, інформацію (у тому числі в електронній формі), щодо переміщення товарів, транспортних засобів комерційного призначення через митний кордон України, випуску товарів та їх використання на митній території України або за її межами. Документи та відомості, у тому числі в електронній формі, що надавалися Державній фіскальній службі України декларантами або уповноваженими ними особами для здійснення митного контролю, зберігаються не менше 1095 днів з дня завершення митних процедур.

Відповідно до Митного кодексу України, вивіз мито встановлюється законом на українські товари, що вивозяться за межі митної території України. Отже, окремою нормою мають бути врегульовані ставки вивізного мита для того чи іншого товару. Звернемо увагу на те, що вивезення товарів за межі митної території України є об'єктом оподаткування ПДВ. Звільнення від «експортного» ПДВ передбачене тільки для операцій з вивезення відходів і брухту чорних і кольорових металів, а також паперу і картону для утилізації (макулатури та відходів) товарної позиції 4707 згідно з УКТ ЗЕД. Звільнення операцій з постачання товарів, на експортне постачання цих товарів не поширюється. Операції з вивезення таких товарів є об'єктом обкладення ПДВ нарівні з операціями з вивезення будь-яких інших товарів.

Відповідно до ПКУ за нульовою ставкою оподатковуються операції з вивезення товарів за межі митної території України [1]:

- а) у митному режимі експорту;
- б) у митному режимі реекспорту, якщо товари, поміщені у такий режим відповідно до пункту 5 частини першої статті 86 Митного кодексу України;
- в) у митному режимі безмитної торгівлі;
- г) у митному режимі вільної митної зони.

Товари вважаються вивезеними за межі митної території України, якщо таке вивезення підтверджене в порядку, визначеному Кабінетом Міністрів України, митною декларацією, оформленою відповідно до вимог Митного кодексу України. Попередня (авансова) оплата вартості товарів, що вивозяться за межі митної території України чи ввозяться на митну територію України, не змінює значення сумм податку, які відносяться до податкового кредиту або податкових зобов'язань платника податку, такого експортера або імпортера. База оподаткування ПДВ при експорті визначається так само, як база при внутрішніх операціях, тобто виходячи із контрактної вартості, але не нижче звичайної ціни або собівартості при експорті товару власного виробництва.

Варто відзначити, що ПДВ, на відміну від податку на прибуток, встановлюється за окремими правилами Тому пов'язувати дату виникнення ПДВ-зобов'язань з виникненням доходу з податку на прибуток не потрібно. Правило першої події щодо експортних операцій теж не працює. Адже попередня оплата вартості товарів, які вивозяться за межі митної території України, не змінює значення сум податку, що належать до податкових зобов'язань експортера. У процесі дослідження виявлено розходження думки користувачів щодо дати виникнення податкових зобов'язань. Датою виникнення податкових зобов'язань є дата оформлення митної декларації, що підтверджує факт перетину митного кордону України, оформлена відповідно до вимог митного законодавства.

Митна декларація одночасно повинна відповідати декільком умовам, а саме:

- вона має підтверджувати факт того, що товари, зазначені в ній, перетнули митний кордон України;
- вона має бути оформлена відповідно до вимог митного законодавства.

Тільки на дату, коли обидві ці умови виконані, виникають податкові зобов'язання з ПДВ.

У контексті обраної проблематики дослідження було детально розглянуто порядок оформлення митної декларації:

- митна декларація на паперовому носії вважається оформленою за наявності на всіх її аркушах відбитка особистої номерної печатки посадової особи митного органу, що завершила митне оформлення;

- електронна митна декларація вважається оформленою за наявності в ній відмітки про завершення митного оформлення та засвідчення такої декларації електронним цифровим підписом посадової особи митного органу, що завершила оформлення.

Така оформлена декларація надсилається декларанту або уповноваженій ним особі. Саме на таку дату митну декларацію можна вважати оформленою відповідно до вимог митного законодавства. Встановлено, що вивезення товарів за межі митної території України підтверджується митною декларацією, заповненою у звичайному порядку, і повідомленням про фактичне вивезення товарів за межі митної території України. Повідомлення про фактичне вивезення товарів містить інформацію про кількість та номери вивезених товарів, дату їх фактичного вивезення, а в разі митного оформлення товарів за електронною митною декларацією – також інформацію про номер такої митної декларації.

Якщо митне декларування здійснюється із застосуванням декларації на паперовому носії, то порядок отримання цього повідомлення такий:

1) декларант (уповноважена ним особа) подає до митного органу заяву довільної форми, до якої додає оригінал декларації;

2) митний орган розглядає його не більше п'яти робочих днів – якщо вивезення товару відбулося, на зворотному боці аркуша з відміткою «3/8» форми МД-2 робиться запис про вивезення товарів, що засвідчується підписом і особистою номерною печаткою посадової особи митного органу, і проставляється дата фактичного вивезення;

3) митна декларація повертається декларанту або уповноваженій ним особі.

Якщо ж митне декларування здійснюється із застосуванням електронної декларації, не пізніше наступного робочого дня після внесення до Єдиної автоматизованої інформаційної системи митних органів у пункті пропуску через державний кордон інформації про вивезення товарів митна служба передає повідомлення про фактичне вивезення товарів до ДПС, а також декларанту (уповноваженій ним особі). Дата, зазначена в такому повідомленні, і буде датою виникнення податкових зобов'язань з ПДВ.

При визначенні бази оподаткування за експортною операцією слід урахувати вимоги, згідно з якими база оподаткування операцій з постачання товарів не може бути нижче:

- для придбаних товарів – ціни придбання;
- для самостійно виготовлених товарів – звичайних цін;
- для необоротних активів – бухгалтерської балансової (залишкової) вартості на початок періоду операції.

При цьому підприємствам, які експортують товари за ціною меншою, ніж ціна їх придбання / звичайна ціна / балансова вартість мінімальної бази), необхідно розуміти що при донарахуванні податкових зобов'язань на різницю між договірною ціною експортованого товару та мінімальною базою до донарахованої суми має бути застосована ставка в розмірі 20%.

Мінімальна база – це не мінімальна ціна продажу. Продати товар/послугу/необоротні активи можна за будь-якою ціною, проте ПДВ слід розрахувати та сплатити від величини, що складає не менше мінімальної бази. Якщо виявиться, що договірна ціна нижче мінімальної бази (як правильно, це збиткові продажі), то в результаті загальна сума нарахованого ПДВ ділиться на дві

складові: ПДВ виходячи з договірної ціни; ПДВ виходячи з перевищення мінімальної бази над договірною ціною.

Важливо пам'ятати, податкова накладна має бути складена на дату виникнення податкових зобов'язань. Тому експортну податкову накладну складають на дату фактичного вивезення товару. Така податкова накладна покупцю не видається. У верхній лівій частині про це роблять позначку «Х» і проставляють тип причини «07» «Експортні постачання».

У графі «Особа (платник податку) – покупець» (з 01.04.2016 р. – «Отримувач-покупець») зазначають найменування (П. І. Б.) нерезидента. Крім того, з 01.04.2016 р. у цій самій графі через кому зазначають країну, в якій зареєстрований покупець-нерезидент. До наведеної дати її вказують у рядку «Місцезнаходження (податкова адреса) покупця». У графі «Індивідуальний податковий номер покупця» необхідно зазначити умовний ІПН «300000000000».

Особливу увагу необхідно звернути на те, якщо договірна ціна товарів, що експортуються, менше мінімальної бази, платник складає другу податкову накладну на різницю між такими цінами. Така податкова накладна покупцю також не видається. У верхньому лівому кутку про це роблять позначку «Х» і зазначають відповідний тип причини:

- «15» – при експорті придбаних товарів за ціною нижче ціни їх придбання;
- «16» – при експорті необоротних активів за ціною нижче їх бухгалтерської балансової вартості на початок періоду операції;
- «17» – при експорті самостійно виготовлених товарів за ціною нижче їх звичайної ціни.

Важливо знати: якщо митне оформлення здійснювалося з використанням митної декларації на паперовому носії, то платник у граничні строки подання декларації з ПДВ подає до податкового органу оригінали такої митної декларації. Якщо ж при експорті використовувалася електронна митна декларація, то експортеру подавати її не потрібно, адже її передає податківцям митний орган, який здійснював оформлення.

Багато питань та розбіжностей виникає під час бюджетного відшкодування ПДВ при экс-

порті, тому вважаємо за необхідно більш детально зупинитися на даному питанні. До податкової декларації платником податків додаються розрахунок суми бюджетного відшкодування та оригінали митних декларацій. У разі, якщо митне оформлення товарів, вивезених за межі митної території України, здійснювалося з використанням електронної митної декларації, така електронна митна декларація надається контролюючим органом за місцем митного оформлення контролюючому органу за місцем обліку такого платника податків упорядку, затвердженому центральним органом виконавчої влади, що забезпечує формування та реалізує державну податкову і митну політику в електронній формі з дотриманням умови щодо реєстрації електронного підпису відповідно до закону.

Згідно із ПКУ, у разі якщо платник податку експортує товари за межі митної території України, отримані від іншого платника податку на умовах комісії, консигнації, доручення або інших видів договорів, які не передбачають переходу права власності на такі товари від такого іншого платника податку до експортера, право на отримання бюджетного відшкодування має такий інший платник податку.

Отримання бюджетного відшкодування ПДВ доцільно розподілити на кілька послідовних етапів (рис. 1).

Плануючи отримувати бюджетне відшкодування з ПДВ коштами, підприємство має звернути увагу на деякі аспекти експортних операцій, що впливають на правомірність застосування нульової ставки ПДВ. Під час укладення зовнішньоекономічних експортних контрактів слід керуватися Положенням №201 Положення про форму зовнішньоекономічних договорів (контрактів) [7].

Окремої уваги заслуговує те, що платник податків експортує за межі митної території України товари (супутні послуги), отримані від іншого платника податків на умовах комісії, консигнації, доручення або інших видів договорів, які не передбачають переходу права власності на такі товари (супутні послуги) від такого іншого платника податків до експортера, право на отриман-

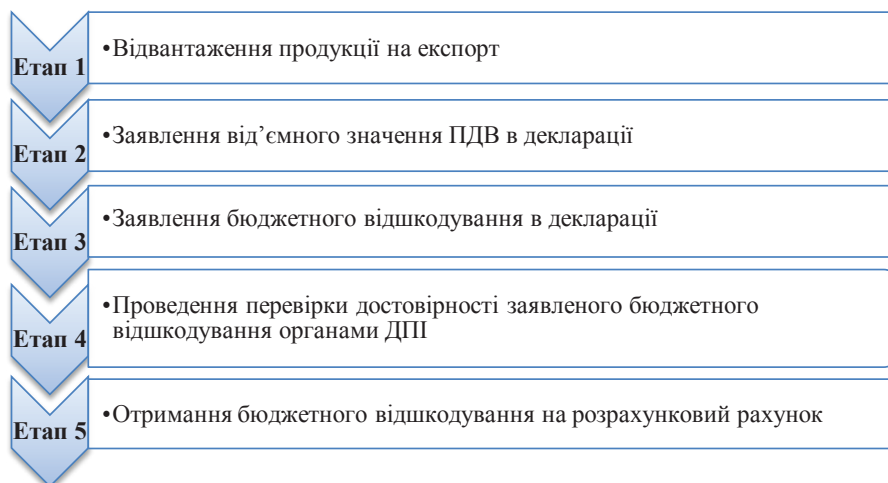


Рис. 1. Послідовна схема відшкодування ПДВ при експорті

Джерело: побудовано на основі [8]

ня бюджетного відшкодування має інший такий платник податків.

Наступним кроком, необхідним для отримання бюджетного відшкодування, є підтвердження фактичного перетину продукції, що експортується, за межі митної території України. Наступним етапом є заявлення від'ємного значення ПДВ у декларації. Проведення експортної операції у певному звітному періоді тягне за собою, як правило, перевищення суми ПК над сумою ПЗ. Ця обставина призводить до виникнення від'ємного значення в декларації з ПДВ. На цьому етапі підприємство ще не має можливості заявити бюджетне відшкодування ПДВ, а лише декларує від'ємне значення різниці, що з'явилося, між ПЗ і ПК. Незважаючи на те, що експортні операції оподатковуються за ставкою ПДВ 0%, бухгалтеру потрібно підготувати податкові накладні.

Наступний етап у процедурі отримання бюджетного відшкодування ПДВ – це надання декларації з ПДВ, в якій вже безпосередньо заявляється сума ПДВ для отримання на розрахунковий рахунок.

Після перших трьох етапів настає найскладніший і найбільш проблемний період у процедурі отримання бюджетного відшкодування ПДВ на розрахунковий рахунок. Підприємство має пройти податкову перевірку з метою підтвердження правомірності заявленої суми до відшкодування.

Завершальним етапом є отримання бюджетного відшкодування на розрахунковий рахунок. Протягом п'яти операційних днів після отримання висновку відповідного податкового органу орган Держказначейства перераховує платнику податків суму вказаного у висновку бюджетного відшкодування на його поточний рахунок.

Висновки і пропозиції. В результаті проведених досліджень визначено, зовнішньоекономічна діяльність – це специфічна форма взаємодії її суб'єктів, яка обов'язково супроводжується перетином товаром/послугою митного кордону. У зв'язку з відповідною специфікою у українських експортерів виникають зобов'язання спе-

цифічного адміністративного характеру, наприклад, стати на облік в органах ДФС. Для цього експортер подає у встановленому законом порядку заявку. Крім вітчизняного законодавства, слід зважати на правове поле країни, до якої здійснюється поставка товару.

На даний час на певні групи товарів встановлено ті чи інші квоти, що дає змогу уникнути сплати ввізного мита. Під час митного оформлення товар підлягає декларуванню (заявлення точних відомостей про товари, мету їх переміщення через митний кордон України, а також відомостей, необхідних для здійснення їх митного контролю та митного оформлення) та митному контролю.

На певну категорію товарів встановлюється експортне мито (вивізне мито). Тож під час поставки слід перевіряти встановлені законодавством ставки на ті чи інші товари.

Щодо податку на додану вартість, то, за загальними правилами, у митному режимі експорту товари підлягають оподатковуванню за нульовою ставкою. Операції з вивезення товарів за межі митної території України обкладаються ПДВ за ставкою 0%.

Підсумовуючи, варто зазначити, що в процедурі бюджетного відшкодування ПДВ найпроблемнішим залишається питання позитивного висновку органів ДФС України про суми заявлені до відшкодування. Чинне податкове законодавство в частині відшкодування ПДВ доволі обмежує реальні способи стягнення платниками ПДВ заявлених до відшкодування грошових коштів.

Результати дослідження та пропозиції щодо налагодження розрахунків з ПДВ під час експортних операцій дадуть змогу уникнути проблем у податкових розрахунках, посилити контроль за оформленням первинних документів, забезпечити правдивість і достовірність інформації у податковій звітності з ПДВ.

Порушені в статті питання не є вичерпними й потребують доповнень, змін, уточнень та конкретизації.

Література:

1. Податковий кодекс України : Затверджений ВРУ від 02.12.2010 р. № 2755-VII з змінами та доповненнями. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2755-17> (дата звернення: 08.02.2018).
2. Митний кодекс України: Затверджений ВРУ від 13.03.2012 р. № 4495-VI. Із змінами та доповненнями. URL: <https://zakon.rada.gov.ua> (дата звернення: 08.02.2018).
3. Про зовнішньоекономічну діяльність: Закон України від 16 квітня 1991 р. № 959-XII. URL: <http://www.zakon.rada.gov.ua> (дата звернення: 08.02.2018).
4. Про затвердження Порядку ведення реєстрів заяв про повернення суми бюджетного відшкодування податку на додану вартість: Постанова КМК від 25.01. 2017 р. № 26. URL: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/68-2016-%D0%BF> (дата звернення: 08.02.2018).
5. Про затвердження форм документів, що використовуються у процесі відшкодування сум податку на додану вартість: Наказ МФУ від 13.07.2016 р. № 606. URL: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/en/z1069-16>. (дата звернення: 08.02.2018).
6. Пробюджетне відшкодування податку на додану вартість: Лист ДФС від 05.09.2016 р. № 29613/7/99-99-12-03-02-17 URL: <https://buhgalter911.com/normativnaya-baza/pisma/gfsu/probyudghetne-vidshkoduvannya-1022283.html> (дата звернення: 08.02.2018).
7. Про затвердження Положення про форму зовнішньоекономічних договорів (контрактів): Міністерства економіки та з питань європейської інтеграції України № 201 від 06.09.2001 р. Із змінами та доповненнями. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0833-01> (дата звернення: 08.02.2018).
8. Угода про асоціацію з Європейським Союзом: від 16.09.2014 № 1678-VII. URL: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/984_011 (дата звернення: 08.02.2018).

Король Катерина Андреевна

магістр

Київського національного університету імені Тараса Шевченка

МЕХАНИЗМ НАЛОГООБЛОЖЕНИЯ ЭКСПОРТНЫХ ОПЕРАЦИЙ

Аннотация

В статье исследовано текущее состояние и определены основные тенденции развития системы налогообложения Украины в контексте экспортной деятельности предприятий. Определены основные положения по таможенному оформлению и раскрыты вопросы таможенных платежей при экспорте. Поскольку данные операции имеют свои особенности, проведен детальный анализ система налогообложения НДС при вывозе товаров за пределы таможенной территории Украины и порядок возмещения НДС при экспорте. Сформированы рекомендации, направленные на оптимизацию системы налогообложения экспортных операций в Украине.

Ключевые слова: декларирование, таможенные платежи, экспортная пошлина, таможенная декларация, база налогообложения.

Korol Kateryna Andriivna

Master's degree

Taras Shevchenko National University of Kyiv

METHOD OF EXPORT TAXATION

Summary

The article investigates the current state and defines the main tendencies of the development of the taxation system of Ukraine in the context of corporate activities. The basic provisions on customs clearance are defined and questions of customs payments at export are opened. Since these operations have their own peculiarities, a detailed analysis of the VAT system during the export of goods outside the customs territory of Ukraine and the procedure for VAT refunds on export are carried out. The recommendations aimed at optimizing the system of taxation of export operations in Ukraine have been formed.

Key words: declaration, customs payments, export duty, customs declaration, tax base.

УДК 330.46

Кравець Олена Валеріївна

кандидат економічних наук,

доцент кафедри економіки

Класичного приватного університету

МОДЕЛЮВАННЯ ВПЛИВУ ПОДАТКОВОГО НАВАНТАЖЕННЯ НА ДІЯЛЬНІСТЬ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ТОВАРОВИРОБНИКІВ

Запропоновано імітаційну модель формування чистого прибутку сільськогосподарських товаровиробників, платників єдиного податку IV групи оподаткування. За результатами розрахунків, доведено що, найбільше на діяльність сільськогосподарських товаровиробників впливає соціальний внесок, що призводить до тінзації заробітної плати робітників. Таким чином, з метою врахування інтересів платників податків і держави, вважаємо за необхідне зменшити суму соціального внеску за найманих робітників.

Ключові слова: моделювання, податки, податкове навантаження, податкові ставки, сільськогосподарські товаровиробники.

Постановка проблеми. В сучасних умовах податкове навантаження, як державний інструмент стабілізації та розвитку підприємництва, також потребує оновлення відповідно до кризової ситуації, що склалася в країні. Діючий механізм податкового навантаження сільськогосподарських товаровиробників не відповідає сучасним вимогам ведення бізнесу ні з позиції рівня податкового навантаження, ні в контексті організації справляння та стягування податкового обов'язку. Таким чином, проблема впливу податкового навантаження на діяльність сільськогосподарського товаровиробництва є невідкладною та потребує уваги.

Теоретико-методологічні основи оподаткування та податкового навантаження, питання, що пов'язані з їх практичною реалізацією, моделюванням та ефективністю на макро- та мікрорівнях, відображено в працях зарубіжних учених, таких як: Е. Аткинсон, М. Еллінгам, А. Лаффер, С. Лондар, І. Майбурова, Р. Сандал, А. Сандмо, Ж. Скіндел, Дж. Стігліц та ін., та українських науковців, таких як: В. Андрущенко, В. Вишневський, О. Десятнюк, Т. Єфименко, Ю. Іванов, С. Каламбет, Т. Калінеску, М. Кизим, Т. Клебанова, А. Крисоватий, В. Мельник, Т. Меркулова та ін.

Віддаючи належне науковій та практичній значущості результатів досліджень вищезазначених провідних учених, варто зауважити, що залишаються невирішеними питання моделювання впливу податкового навантаження на діяльність сільськогосподарських товаровиробників в аспекті збереження балансу інтересів платників податків і держави.

Отже, вирішення окресленої наукової проблеми зумовлює актуальність теми дослідження та її перспективність на теоретико-методологічному та практичному рівнях.

Постановка завдання. На основі викладеного можна сформулювати завдання дослідження, яке полягає в обґрунтуванні концептуального підходу до моделювання впливу податкового навантаження на діяльність сільськогосподарських товаровиробників в Україні на основі розробки та реалізації імітаційного моделювання, враховуючи інтереси платників податків і держави, що у довготривалій перспективі забезпечить сталість їх розвитку.

Виклад основного матеріалу дослідження. Методи імітаційного моделювання дозволяють зібрати необхідну інформацію про поведінку системи шляхом створення її комп'ютеризованої моделі. Ця інформація використовується для подальшого проектування системи.

Основні етапи розробки імітаційного моделювання впливу податкового навантаження на діяльність сільськогосподарських товаровиробників України:

- 1) аналіз нормативної бази та практичної реалізації процесів оподаткування;
- 2) постановка основних завдань оцінки керуючих впливів процесів оподаткування на діяльність сільськогосподарських товаровиробників України;
- 3) розробка та вивчення системи математичних моделей, що імітують процеси оподаткування в реально діючій податковій системі; вирішення таких завдань для майбутньої, модифікованої податкової системи;
- 4) розробка діалогової комп'ютерної системи та відповідних програмних засобів, що дозволяють податківцям вирішувати завдання оцінки керуючих впливів процесів оподаткування на діяльність сільськогосподарських товаровиробників України.

Аналізуючи нормативну базу оподаткування підприємств IV групи платників єдиного податку України, зазначимо, що це «особлива група, де можуть перебувати тільки сільськогосподарські товаровиробники» [5], при чому згідно пп. 14.1.235 податкового кодексу України – тільки юр. особи [5].

Відповідно до податкового кодексу України об'єктом оподаткування для зазначених підприємств є площа та місцезнаходження земельної ділянки [1].

Відповідно до пп. 295.9.2 податкового кодексу України «платники єдиного податку IV групи сплачують податок щоквартально протягом 30 календарних днів, що настають за останнім календарним днем податкового (звітного) кварталу, у таких розмірах: у I кварталі – 10%; у II кварталі – 10%; у III кварталі – 50%; у IV кварталі – 30%» [2].

Проведемо імітаційний експеримент для сільськогосподарських товаровиробників платників єдиного податку IV групи у пакеті системної динаміки Vensim, таким чином для розрахунку податкового навантаження IV групи платників єдиного податку в імітаційній моделі у графу «категорія земель» необхідно ввести цифру від 1 до 6, залежно від категорії землі досліджуваного підприємства (табл. 1).

Подальшим кроком у дослідженні є обґрунтування шляхів підвищення обсягів чистого прибутку сільськогосподарських підприємств за допомогою аналізу рівня податкових ставок, а також різниці формування та обсягів сплати податкових зобов'язань для кожної з категорій земельних ділянок платників податків.

Отже, в імітаційній моделі у середовищі Vensim розраховується чистий прибуток як розв'язок інтегрального рівняння: INTEG (збільшення чистого прибутку – зменшення чистого прибутку, 0). Із урахуванням вищезазначеного діаграма потоків моделі зображена на рис. 1.

Перейдемо до динамічного аналізу імітаційної моделі. При цьому процес формування показника «чистий прибуток» дохід від провадження діяльності, заробітну плату робітників (рис. 2), податкове навантаження, передбаченого законодавством, заробітну плату керівника та інші видатки, передбачені веденням діяльності.

Таблиця 1

Позначення категорій земель у середовищі Vensim для сільськогосподарських товаровиробників платників єдиного податку IV групи

Позначення у Vensim	Категорія земель	Ставка податку
1	Для ріллі, сіножатей і пасовищ (крім ріллі, сіножатей і пасовищ, розташованих у гірських зонах та на поліських територіях, а також сільськогосподарських угідь, що перебувають в умовах закритого ґрунту)	0,95%
2	Для ріллі, сіножатей і пасовищ, розташованих у гірських зонах та на поліських територіях	0,57%
3	Для багаторічних насаджень (крім багаторічних насаджень, розташованих у гірських зонах та на поліських територіях)	0,57%
4	Для багаторічних насаджень, розташованих у гірських зонах та на поліських територіях	0,19%
5	Для земель водного фонду	2,43%
6	Для сільськогосподарських угідь, що перебувають в умовах закритого ґрунту	6,33%

Джерело: складено автором за даними [2; 3; 4]

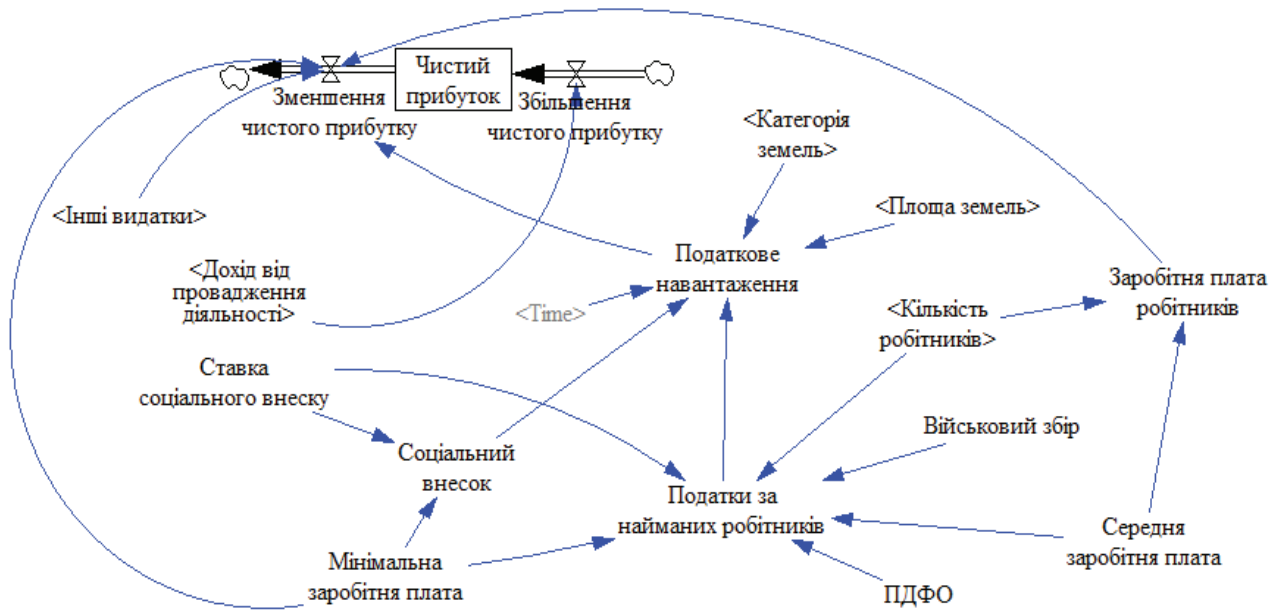


Рис. 1. Діаграма потоків імітаційної моделі формування чистого прибутку сільськогосподарських товаровиробників IV групи платників єдиного податку України
Джерело: складено автором



Рис. 2. Модель процесів формування чистого прибутку сільськогосподарських товаровиробників IV групи платників єдиного податку України
Джерело: складено автором

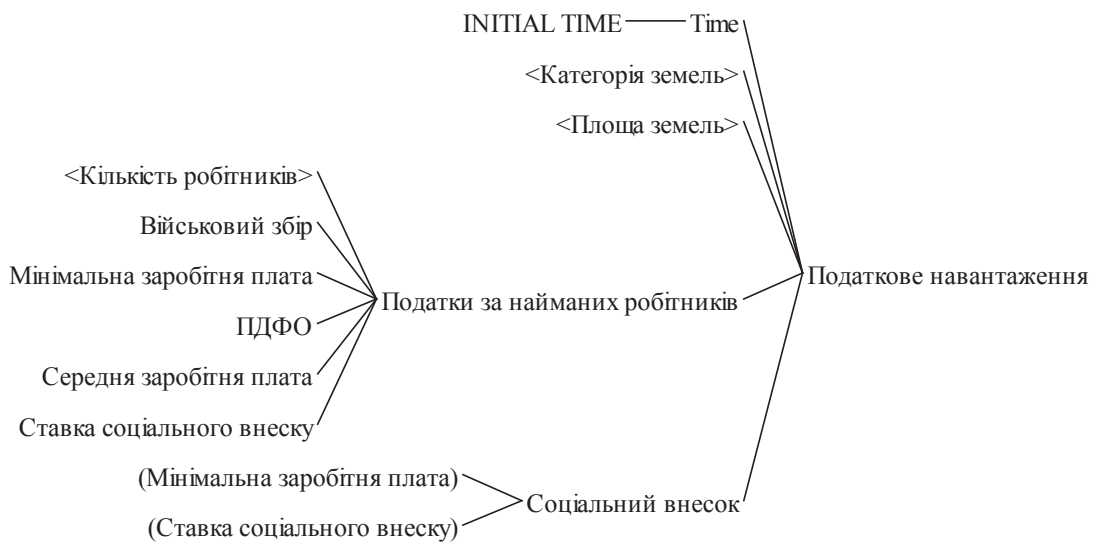


Рис. 3. Модель процесів формування податкового навантаження сільськогосподарських товаровиробників IV групи платників єдиного податку України
Джерело: складено автором

Податкове навантаження розраховується поквартально на протязі 12 кварталів, тобто 3 років та формується (рис. 3), враховуючи категорію земель, площу земель, податки за найманих робітників, а також соціальний внесок.

Вхідні дані імітаційного моделювання: кількість найманих робітників – 3, мінімальна зарплата – 3200 грн, дохід від провадження діяльності – 50000 грн на місяць, середня зарплата – 7000 грн на міс, інші видатки – 5000 грн на місяць, площа земель – 1000 га. Зарплату директора встановимо на рівні мінімальної зарплати по Україні – 3200 грн.

Імітаційне моделювання розпочнемо із розрахунків чистого прибутку та податкового навантаження для 1 категорії земель, а саме: для ріллі, сіножатей і пасовищ (крім ріллі, сіножатей і пасовищ, розташованих у гірських зонах та на поліських територіях, а також сільськогосподарських угідь, що перебувають в умовах закритого ґрунту).

Результати розрахунків впливу податкової навантаження на формування чистого прибутку підприємств IV групи платників єдиного податку України представлено в рис. 4.

Розрахуємо, також, податкове навантаження сільськогосподарського підприємства для земель 1 категорії із вищезазначеними вхідними даними, при цьому врахуємо те, що на протязі

року податкове навантаження змінюється поквартально від 10% до 50% виплат за квартал. Таким чином для досліджуваного підприємства податкове навантаження коливається в межах від 19347,9 грн до 19441,8 грн у квартал, при цьому податок за трьох найманих осіб складає 17327 грн у квартал.

Таким чином, маючи 3 робітників та дохід від провадження діяльності 50000 грн на місяць, підприємство є прибутковим з постійно наростаючим прибутком.

Якщо у імітаційній моделі збільшити кількість робітників до 4 осіб, одержимо іншу ситуацію – збиткове підприємство (рис. 5).

При цьому податкове навантаження змінюється від 25212,9 грн до 25216,8 грн, а податок за найманих 4 осіб складає 23100 грн.

Отже, на формування чистого прибутку сільськогосподарських підприємств найбільше впливають податки за найманих робітників та соціальний внесок, що в свою чергу призводить до тінізації зарплат найманих робітників.

Порівняємо одержаний чистий прибуток підприємств IV групи платників єдиного податку України одразу для 6 категорій землі (табл. 2), при цьому всі вхідні дані залишаться незмінними, окрім категорії землі, а отже і ставки податку.

Розрахований чистий прибуток сільськогосподарських підприємств для шести категорій

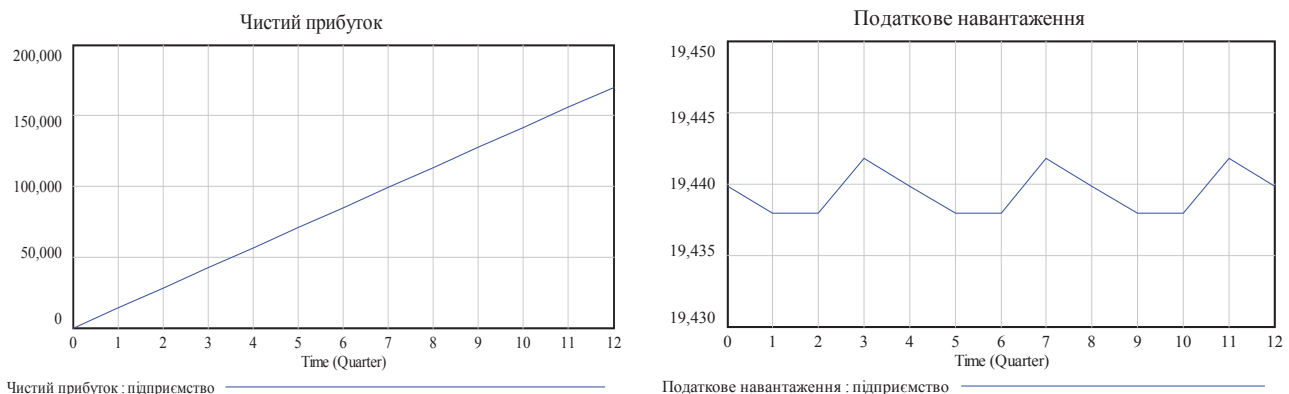


Рис. 4. Вплив податкового навантаження на формування чистого прибутку

сільськогосподарських товаровиробників IV групи платників єдиного податку, для 3 робітників

Джерело: розраховано автором

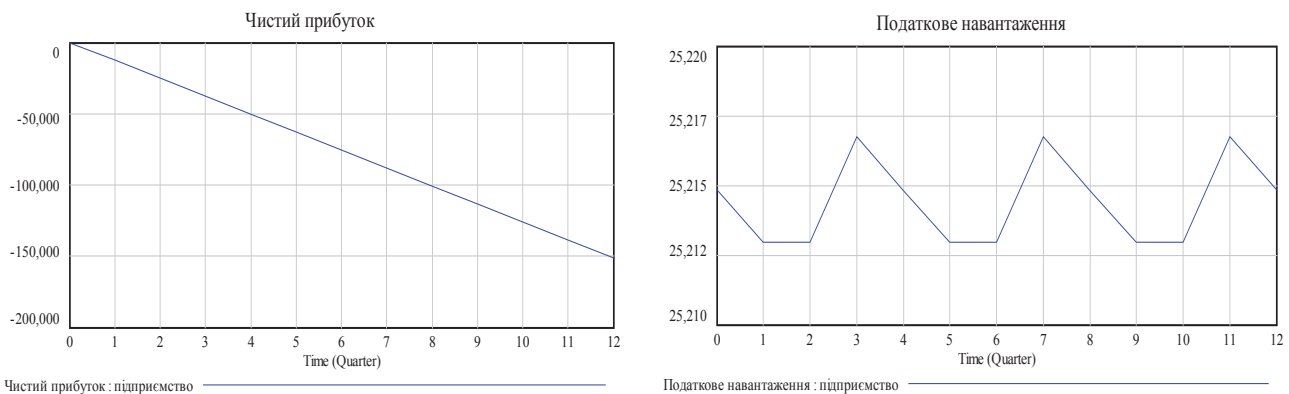


Рис. 5. Вплив податкового навантаження на формування чистого прибутку

сільськогосподарських товаровиробників IV групи платників єдиного податку, для 4 робітників

Джерело: розраховано автором

Вплив податкового навантаження на формування чистого прибутку сільськогосподарських товаровиробників IV групи платників єдиного податку для різних категорій земель, грн

квартал	1 категорія	2 категорія	3 категорія	4 категорія	5 категорія	6 категорія
1	14160,2	14161,3	14161,3	14162,4	14155,7	14144
2	28322,2	28323,7	28323,7	28325,3	28316,3	28300,7
3	424484,3	42486,2	42486,2	42488,1	42476,8	42457,3
4	56642,5	56646,3	56646,3	56650,1	56627,7	56588,7
5	70802,7	70807,6	70807,6	70812,5	70783,4	70732,7
6	84964,7	84970	84970	84975,4	84944	84889,4
7	99126,8	99132,5	99132,5	99138,2	99104,5	99046
8	113285	113293	113293	113300	113255	113177
9	127445	127454	127454	127463	127411	127321
10	141607	141616	141616	141625	141572	141478
11	155769	155779	155779	155788	155732	155635
12	169928	169939	169939	169950	169883	169766

Джерело: розраховано автором

землі майже не відрізняється (рис. 6), та коливається в межах від 14144 грн до 14162,4 грн у першому кварталі, та від 169766 грн до 16950 грн у дванадцятому кварталі. Крім того, найменший чистий прибуток на протязі 12 кварталів одержали підприємства 6 категорії земель: сільськогосподарські угіддя, що перебувають в умовах закритого ґрунту; а найбільший – 4 категорії земель: багаторічні насадження, розташовані у гірських зонах та на поліських територіях.

Таким чином, встановлено, що на результати діяльності підприємств IV групи платників єдиного податку України, різниця між категоріями землі, що передбачена законодавством, впливає незначним чином.

Розглянемо податкове навантаження підприємств IV групи платників єдиного податку України одразу для 6 категорій землі (табл. 3).

Таким чином найбільше податкове навантаження для сільськогосподарських підприємств 6 категорії земель, а найменше для 4 категорії земель, проте різниця між ними не значна, а саме: для 6 категорії земель податкове навантаження коливається від 19443,3 грн до 19468,7 грн у квартал, а для 4 категорії земель – від 19437,2 грн до 19437,9 грн у квартал (рис. 7).

Висновки з проведеного дослідження. Отже, податок на землю коливається на протязі року поквартально від 10% до 50% та незначним чином впливає на формування чистого прибутку, а найбільше на діяльність сільськогосподарських товаровиробників IV групи платників єдиного податку України впливають податки за найманих працівників та соціальний внесок. Таким чином, вважаємо за необхідне зменшення суми соціального внеску за найманих робітників, з метою детінізації працівників.

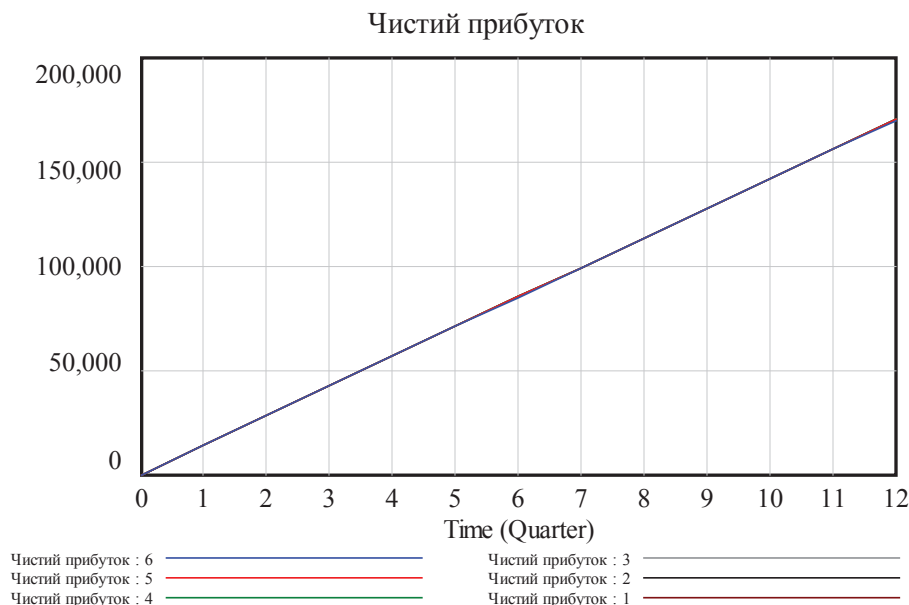


Рис. 6. Вплив податкового навантаження на формування чистого прибутку сільськогосподарських товаровиробників IV групи платників єдиного податку України

Джерело: розраховано автором

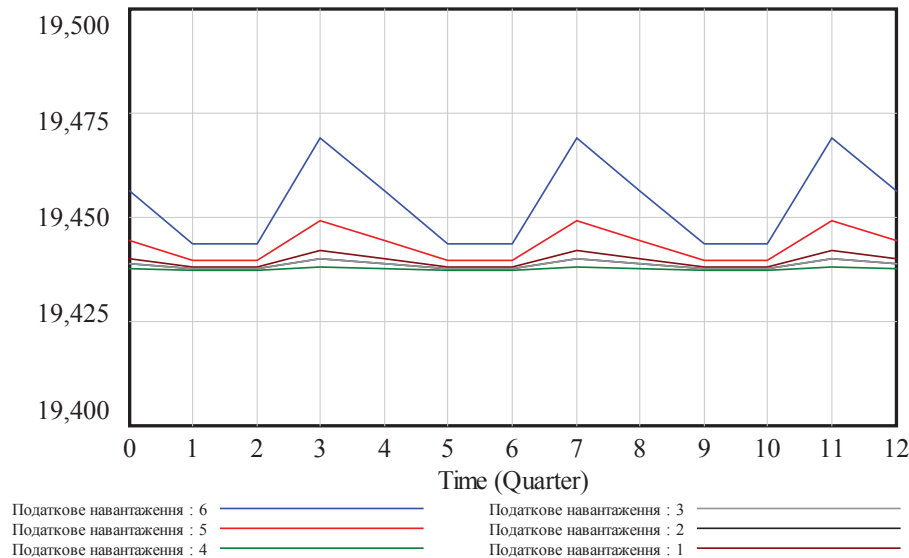
Таблиця 3

**Податкове навантаження сільськогосподарських товаровиробників
IV групи платників єдиного податку для різних категорій земель, грн**

квартал	1 категорія	2 категорія	3 категорія	4 категорія	5 категорія	6 категорія
1	19439,8	19438,7	19438,7	19437,6	19444,3	19456
2	19437,9	19437,6	19437,6	19437,2	19439,4	19443,3
3	19437,9	19437,6	19437,6	19437,2	19439,4	19443,3
4	19441,8	19439,8	19439,8	19437,9	19449,2	19468,7
5	19439,8	19438,7	19438,7	19437,6	19444,3	19456
6	19437,9	19437,6	19437,6	19437,2	19439,4	19443,3
7	19437,9	19437,6	19437,6	19437,2	19439,4	19443,3
8	19441,8	19439,8	19439,8	19437,9	19449,2	19468,7
9	19439,8	19438,7	19438,7	19437,6	19444,3	19456
10	19437,9	19437,6	19437,6	19437,2	19439,4	19443,3
11	19437,9	19437,6	19438,6	19437,2	19439,4	19443,3
12	19441,8	19439,8	19439,8	19437,9	19449,2	19468,7

Джерело: розраховано автором

Податкове навантаження



**Рис. 7. Податкове навантаження сільськогосподарських товаровиробників
IV групи платників єдиного податку України**

Джерело: розраховано автором

Література:

1. Територіальні органи ДФС у Чернігівській області. URL: <http://ch.sfs.gov.ua/media-ark/news-ark/327655.html>.
2. Державна фіскальна служба України. URL: <http://sfs.gov.ua/nk/rozdil-xiv--spetsialni-podat/edynyi-podatok>.
3. Постанова Кабінету Міністрів «Про визначення поліських територій України» від 25.12.1998 № 2068. URL: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/2068-98-%D0%BF>.
4. Постанова Кабінету Міністрів «Про перелік населених пунктів, яким надається статус гірських» від 11.08.1995 № 647. URL: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/647-95-%D0%BF>.
5. Податковий кодекс України, редакція від 01.01.2019. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2755-17/page5>.

Кравець Елена Валериевна

кандидат экономических наук
доцент кафедры экономики
Классического частного университета

МОДЕЛИРОВАНИЕ ВЛИЯНИЯ НАЛОГОВОЙ НАГРУЗКИ НА ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННЫХ ТОВАРОПРОИЗВОДИТЕЛЕЙ

Аннотация

Предложена имитационная модель формирования чистой прибыли сельскохозяйственных товаропроизводителей, плательщиков единого налога IV группы налогообложения. По результатам расчетов, доказано, что, в большей мере на деятельность сельскохозяйственных товаропроизводителей влияет социальный взнос, приводит к тенезации заработной платы рабочих. Таким образом, с целью учета интересов налогоплательщиков и государства, считаем необходимым уменьшить сумму социального взноса за наемных работников.

Ключевые слова: моделирование, налоги, налоговая нагрузка, налоговые ставки, сельскохозяйственные товаропроизводители.

Kravets Olena Valerievna

PhD, Associate Professor of Economics
Classic Private University

MODELING THE INFLUENCE OF TAX LOADING ON THE ACTIVITY OF AGRICULTURAL PRODUCTS MANUFACTURERS

Summary

The simulation model of formation of net profit of agricultural producers, taxpayers of the unified tax of the IV group of taxation was offered. As a result of the calculations, it has been proved that the social contribution has a negative impact to the activity of agricultural producers, which leads to the shadow of wages of workers. Thus, in order to take into account the interests of taxpayers and the state, we consider it necessary to reduce the amount of social contribution for wage laborers.

Key words: modeling, tax, tax loading, tax rates, agricultural products manufacturers.

УДК 657.471.65

Краснікова Наталія Григорівна

аспірант кафедри

фінансово-економічної безпеки, обліку і аудиту

Харківського національного

університету міського господарства імені О. М. Бекетова

ОРГАНІЗАЦІЙНИЙ АСПЕКТ ПЛАНУВАННЯ ТА ОБЛІКУ ДОХОДІВ Й ВИТРАТ, СКЛАДАННЯ ТА ПОДАВАННЯ ЗВІТНОСТІ КОМУНАЛЬНИХ НЕКОМЕРЦІЙНИХ ПІДПРИЄМСТВ ОХОРОНИ ЗДОРОВ'Я

Стаття присвячена організаційним аспектам планування доходів та витрат, їх обліку, складання та подання бюджетної та фінансової звітності комунальних некомерційних підприємств охорони здоров'я. Проаналізовано та досліджено низку особливостей здійснення планування фінансово-господарської діяльності комунальних некомерційних підприємств охорони здоров'я, організації і ведення бухгалтерського обліку комунальних некомерційних підприємств охорони здоров'я, складання і подання бюджетної та фінансової звітності. Досліджено зміни у плануванні доходів та витрат, організації та веденні їх обліку, складанні і поданні бюджетної та фінансової звітності комунальних некомерційних підприємств охорони здоров'я. Визначено організаційні аспекти аналітичного обліку статей доходів та витрат за видами їх надходжень та використання комунальних некомерційних підприємств охорони здоров'я. Визначено організаційні аспекти та узагальнено порядок складання, подання та форми бюджетної і фінансової звітності комунальних некомерційних підприємств охорони здоров'я.

Ключові слова: планування, доходи, витрати, план рахунків, бюджетна та фінансова звітність.

Постановка проблеми. Основною проблемою організації планування доходів та витрат, їх обліку в комунальних некомерційних підприємствах охорони здоров'я (далі – КНП охорони здоров'я) є недосконалість теоретичних, практичних, методологічних та організаційних аспектів, які, враховуючи неприбутковість цих підприємств,

забезпечували єдиний принцип планування, повноту та своєчасність відображення їх в системі обліку та бюджетній і фінансовій звітності. На стадії організації новостворених суб'єктів господарювання необхідними стають дослідження особливостей організації планування доходів та витрат, обліку та складання бюджетної та фі-

нансової звітності новостворених КНП охорони здоров'я.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Питання планування і обліку доходів та витрат підприємств, складання та подання звітності розглядалися у працях багатьох вітчизняних науковців: Ф.Ф. Бутинець, М.В. Буханцева, О.В. Заячківської, М. М. Каленського, Л.М. Кіндрацької, В.М. Пархоменко, Н.І. Сушко, Н.М. Хорунжак, Н.В. Чебанова й інших.

Постановка завдання. У процесі реформування системи охорони здоров'я, тобто перетворення бюджетних закладів охорони здоров'я на КНП охорони здоров'я, змінено підходи до планування доходів та витрат, їх облік та відображення у фінансовій звітності. КНП охорони здоров'я тепер мають дотримуватись порядку планування доходів та витрат відмінного від планування в бюджетних закладах охорони здоров'я, тобто їх бухгалтерський облік та складання фінансової звітності передбачається вести відповідно до господарського законодавства України.

Метою цієї статті є організація порядку планування, обліку доходів і витрат та звітності КНП охорони здоров'я на підставі діючого законодавства України для суб'єктів господарювання.

Виклад основного матеріалу дослідження. До перетворення бюджетних закладів охорони здоров'я в КНП охорони здоров'я, а саме до 2018 року, бюджетні заклади належним чином не планували свої доходи і витрати. Система охорони здоров'я, що побудована за пострадянських часів, фінансувалась з державного або місцевого бюджетів. Недоліками були бюрократична, адміністративно-командна системи управління охроною здоров'я, відсутність економічних важелів управління та контроль планування державними або місцевими органами управління. Керівник медичних закладів були позбавлені права та можливості здійснювати реальне планування діяльності бюджетних закладів охорони здоров'я. При складанні розрахунків до бюджетних запитів та розрахунків до кошторисів більшість (майже 90%) бюджетних закладів охорони здоров'я коригували минулорічні бюджети (як правило в розрахунок бюджетного запиту включались попередні 2 роки та послідовні 3 роки), які коригувались. Інші заклади прогнозували кількість прикріпленого населення, використовуючи статистичні дані про демографічний стан та тенденції розвитку обслуговуючої територіальної одиниці. Плануючи штатний розпис та складаючи тарифікаційні списки на 2017 та 2018 роки більшість (майже 90%) головних лікарів дотримувались методології, визначеної наказом Міністерства охорони здоров'я від 23.02.2000 р. №33 «Про примірні штатні нормативи закладів охорони здоров'я» [3, с. 1], який на той час вже було відмінено. Сьогодні, враховуючи вищевикладені обставини, керівникам бюджетних закладів, що перетворені в КНП охорони здоров'я, дуже складно адаптуватися до нещодавно наданої їм самостійності.

Після перетворення керівництву КНП охорони здоров'я надано повну автономію у плануванні та здійсненні медичної діяльності. Якщо бюджетні заклади охорони здоров'я планують

діяльність відповідно до норм бюджетного законодавства, то КНП охорони здоров'я планують свою діяльність відповідно до норм господарського законодавства України [1, с. 5]. На цьому етапі, у зв'язку з відсутністю єдиної методології фінансово-господарської діяльності новостворених підприємств, виникає багато питань щодо складання річного (з розбивкою поквартально) фінансового плану підприємства, включення до нього показників фінансово-господарської діяльності, основних джерел та напрямів спрямування коштів для забезпечення потреб діяльності, реалізації розвитку, забезпечення витрат та виконання зобов'язань, включаючи зобов'язання перед бюджетами. Також, не розв'язані питання щодо організації ведення бухгалтерського обліку доходів і витрат, складання і подання фінансової та бюджетної звітності відповідно до Положень (Стандартів) бухгалтерського обліку та нормативних документів.

Досліджуючи питання організації обліку доходів КНП охорони здоров'я запропоновано виділити в аналітичному обліку доходи, які мають вестись окремо, а саме:

1. Облік доходів отриманих з бюджету відповідно укладених договорів про медичне обслуговування населення розпорядником бюджетних коштів у порядку, передбаченому Законом про публічні закупівлі;

2. Облік доходів отриманих в результаті надходження фінансування з відповідного бюджету на виконання бюджетних програм, що передбачено Бюджетним кодексом України;

3. Облік доходів отриманих в результаті надання фінансової підтримки з місцевого бюджету;

4. Облік доходів отриманих внаслідок здійснення діяльності не забороненої діючим законодавством (платні послуги), а саме: отримані кошти від фізичних та юридичних осіб за надані медичні послуги страховим компаніям та роботодавцям за медичні послуги, надані їхнім працівникам; отримані кошти від юридичних та фізичних осіб за надані платні послуги відповідно до чинного законодавства України тощо; отримані кошти від юридичних та фізичних осіб за надані сервісні послуги пацієнтам (палати покращеного сервісу, збільшення раціону харчування, прання та праска особистих речей та інше) та іншим закладам охорони здоров'я і лікарям, що діють як фізичні особи-підприємці (ведення бухгалтерського обліку, закупка ліків та витратних матеріалів, проведення тренінгів тощо);

5. Облік доходів отриманих від благодійних організацій у вигляді коштів, грантів та дарунків.

Відповідно до визначеного складу доходів організація аналітичного обліку витрат КНП охорони здоров'я має вестись відокремлено, а саме:

1. Витрати на організацію підприємства, що включають отримання ліцензії на провадження господарської діяльності з медичної практики, у встановленому законодавством порядку, ліцензій на придбання, зберігання, перевезення, реалізацію (відпуск), знищення, використання наркотичних засобів, психотропних речовин та прекурсорів, та інших дозвільних документів;

2. Витрати на виконання основної (статутної) діяльності, які включають витрати на надання

Форми фінансової та бюджетної звітності та строки її подання

Таблиця 1

Орган до якого подається звітність	Форма звітності	Нормативний документ, яким затверджено форму звітності	Терміни подання	Примітки
До уповноваженого органу місцевої влади (наприклад управління комунального майна), розпорядником нижчого рівня, що мають у своїй мережі одержувачів бюджетних коштів (наприклад Департаменту охорони здоров'я місцевих адміністрацій) та до територіальних органів казначейської служби	Бюджетна звітність: Звіт про надходження та використання коштів загального фонду (форма №2 д, №2 м) (додаток 1); Звіт про надходження і використання коштів, отриманих за іншими джерелами власних надходжень (форма №4-2 д, №4-2 м) (додаток 3); Звіт про надходження і використання інших надходжень спеціального фонду (форма №4-3 д, №4-3 м) (додаток 4); Звіт про надходження і використання інших надходжень спеціального фонду (позики міжнародних фінансових організацій) (форма №4-3 д, 1, №4-3 м, 1) (додаток 6); Звіт про заборгованість за бюджетними коштами (форма №7 д, №7 м) (додаток 7); Звіт про заборгованість за окремими програмами (форма №7 д, 1, №7 м, 1) (додаток 8).	Порядок складання бюджетної звітності розпорядниками та одержувачами бюджетних коштів, звітності фондами загальнообов'язкового державного соціального і пенсійного страхування [9, с. 8]	Місячна додатак 7-8, квартална та за рік додати 1, 3, 4, 6, 7, 8	КНП охорони здоров'я подають як одержувачі бюджетних коштів
До державного органу статистики та уповноваженого органу місцевої влади	Фінансовий звіт, а саме: Баланс (звіт про фінансовий стан) (ф. №1) (з розшифруванням статей балансу, що становлять більше 10 відсотків валови балансу); Звіт про фінансові результати (звіт про сукупний дохід) (ф. №2); Звіт про рух грошових коштів (ф. №3); Звіт про власний капітал (ф. №4).	Національне положення (стандарт) бухгалтерського обліку 1 "Загальні вимоги до фінансової звітності" [4, с. 6]	Квартальний, річний	
До уповноваженого органу місцевої влади, який контролює порядок виконання фінансового плану (наприклад управління комунального майна)	Фінансовий звіт суб'єкта малого підприємства, а саме Баланс (форма №1-м) та Звіт про фінансові результати (форма №2-м); Звіт про виконання фінансового плану (додаток 3)	Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 25 "Фінансовий звіт суб'єкта малого підприємництва" [7, с. 3]; Порядок складання, затвердження та контролю виконання фінансового плану суб'єкта господарювання державного сектору економіки [10, с. 4]	Місячний кварталний, річний	Квартальний, річний

медичних послуг та інших робіт та послуг, які передбачені статутом;

3. Витрати на виконання програм і заходів, які пов'язані з основною виробничою діяльністю, що включають витрати на виконання програм і заходів, на які виділені цільові бюджетні кошти. Згідно законодавства, програми і заходи повинні бути пов'язані з основною діяльністю некомерційного комунального підприємства охорони здоров'я.

Розподіл цієї групи витрат залежить від виду програми чи заходу, та їх паспортів, в яких визначені мета, завдання, напрями використання бюджетних коштів (тобто коштів Державного бюджету та місцевих бюджетів), результативні показники виконання бюджетної програми/ підпрограми (затрат, продукту, ефективності, якості тощо) [1, с. 11]. Бюджетна програма затверджується головним розпорядником бюджетних коштів чи місцевими Радами. На виконання бюджетної програми КНП охорони здоров'я проводить науково-дослідні роботи, надає медичні послуги певним категоріям населення чи бюджетним організаціям тощо;

4. Витрати, пов'язані з підприємницькою діяльністю, що регулюється нормативними документами, які визначають діяльність комерційних організацій. Нажаль, на теперішній час в українському законодавстві відсутня нормативна база, що визначає підприємницьку діяльність некомерційних підприємств, в тому числі й комунальних некомерційних підприємств охорони здоров'я;

5. Витрати за коштами, які надійшли в результаті внутрішньогосподарчих розрахунків, які складаються з витрат, пов'язаних зі виробництвом продукції, виконанням робіт і послуг, призначеної для інших підрозділів КНП охорони здоров'я (продукції та послуг підсобного господарства, ремонт і обслуговування медичного обладнання тощо);

6. Витрати і списання, що включають вартість устаткування, медичної техніки, що прийшли в непридатність, транспортних засобів, медичного та господарського інвентаря та приладдя тощо.

Синтетичний облік доходів та витрат КНП охорони здоров'я повинен здійснюватися відповідно до Інструкції про застосування Плану рахунків бухгалтерського обліку активів, капіталу, зобов'язань і господарських операцій підприємств і організацій (далі – Інструкція №291), на рахунках класу 7 "Доходи і результати діяльності" та класу 8 «Витрати за елементами» відповідно [2, с. 1; 2, с. 83; 2, с. 95]. Ці рахунки призначені для узагальнення інформації про доходи від операційної, інвестиційної і фінансової діяльності та інформації про витрати підприємства протягом звітного періоду КНП

охорони здоров'я. Склад доходів та порядок їх визнання визначаються Положенням (стандартом) бухгалтерського обліку 15 «Дохід» (далі – П(С)БО 15) [5, с. 2]. Основні вимоги до визнання, складу та оцінки витрат визначаються Положенням (стандартом) бухгалтерського обліку 16 "Витрати" (далі – П(С)БО 16) [6, с. 2].

У зв'язку із змінами в організації та веденні бухгалтерського обліку, після перетворення бюджетних закладів охорони здоров'я в КНП охорони здоров'я, керівник повинен видати відповідний наказ про облікову політику, в якому відображений порядок організації та ведення бухгалтерського, в тому числі обліку доходів та витрат, складання та подання фінансової та бюджетної звітності.

Також, після створення КНП охорони здоров'я змінюється й порядок та строки подання фінансової звітності. КНП складають та подають звітність відповідно до Порядку подання фінансової звітності [8, с. 2] та Національного положення (стандарту) бухгалтерського обліку 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності» (далі – П(С)БО 1) [4, с. 3].

Бюджетна звітність подається КНП охорони здоров'я відповідно до Порядку складання бюджетної звітності розпорядниками та одержувачами бюджетних коштів, звітності фондами загальнообов'язкового державного соціального і пенсійного страхування [9, с. 4].

Фінансова та бюджетна звітність КНП охорони здоров'я подається органам, до сфери управління яких він належить (наприклад Департаменту охорони здоров'я), трудовим колективам на їх вимогу, власникам (засновникам) відповідно до установчих документів (наприклад Управління комунального майна), а також згідно із законодавством – іншим органам та користувачам, зокрема територіальним органам державного казначейства та органам державної статистики. Визначені й узагальнені в табл. 1 організаційні аспекти складання та подання бюджетної та фінансової звітності стануть запорукою достовірності та своєчасності наданої інформації користувачам для прийняття управлінських рішень.

Висновки. В результаті дослідження конкретизовано організаційні аспекти обліку й планування доходів та витрат, складання та подання бюджетної та фінансової звітності КНП охорони здоров'я. Запропоновано виділити в аналітичному обліку статті доходів та витрат за видами їх надходжень та використання. Деталізація планування та обліку доходів та витрат сприятиме контролю за їх рівнем, надасть можливість аналізувати, оцінювати та планувати витрати з метою їх економного та ефективного використання.

Література:

1. Селіванова Ірина та Хитрова Олена, публікація «Порівняльний аналіз правового регулювання планування діяльності та звітності закладів охорони здоров'я у формі бюджетних установ та у формі комунальних некомерційних підприємств». URL: <http://healthreform.in.ua/wp-content/uploads/2018/07/планування-та-звіт-КНП.pdf>.
2. Інструкція про застосування Плану рахунків бухгалтерського обліку активів, капіталу, зобов'язань і господарських операцій підприємств і організацій, наказ Міністерства фінансів України від 30.11.1999 р. № 291 у редакції від 05.01.2018, підстава z1582-17. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0893-99>.
3. Наказ Міністерства охорони здоров'я від 23.02.2000 р. №33 «Про примірні штатні нормативи закладів охорони здоров'я», підстава v0928282-16. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/rada/show/v0427282-16>.

4. Національне положення (стандарт) бухгалтерського обліку 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності», наказ Міністерства фінансів України від 07.02.2013 р. № 73 у редакції від 03.08.2018, підстава z0817-18. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0336-13>.
5. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 15 «Дохід», наказ Міністерства фінансів України від 29.11.1999 р. №290 у редакції від 09.08.2013, підстава z1242-13. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0860-99>.
6. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 16 "Витрати", наказ Міністерства фінансів України від 31.12.1999 р. №318 у редакції від 09.08.2013, підстава z1242-13. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0027-00>.
7. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 25 "Фінансовий звіт суб'єкта малого підприємництва", наказ Міністерства фінансів України від 25 лютого 2000 року №39 у редакції від 24.07.2015, підстава z0789-15. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0161-00>.
8. Порядок подання фінансової звітності, постанова Кабінету Міністрів України від 28.02.2000 р. №419 у редакції від 14.07.2018, підстава 547-2018-п. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/419-2000-п>.
9. Порядок складання бюджетної звітності розпорядниками та одержувачами бюджетних коштів, звітності фондами загальнообов'язкового державного соціального і пенсійного страхування, наказ Міністерства фінансів України від 24.01.2012 р. №44 у редакції від 28.09.2018, підстава z1035-18. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0196-12>.
10. Порядок складання, затвердження та контролю виконання фінансового плану суб'єкта господарювання державного сектору економіки, наказ міністерством економічного розвитку і торгівлі України від 03.03.2015 р. №205 у редакції від 14.09.2018, підстава z0971-18. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0300-15>.

Красникова Наталья Григорьевна

аспирант кафедры финансово-экономической безопасности, учета и аудита Харьковского национального университета городского хозяйства имени А. Н. Бекетова

ОРГАНИЗАЦИОННЫЙ АСПЕКТ ПЛАНИРОВАНИЯ И УЧЕТА ДОХОДОВ И РАСХОДОВ, СОСТАВЛЕНИЯ И ПОДАЧИ ОТЧЕТНОСТИ КОМУНАЛЬНИХ НЕКОММЕРЧЕСКИХ ПРЕДПРИЯТИЙ ЗДРАВООХРАНЕНИЯ

Аннотация

Статья посвящена организационным аспектам планирования доходов и расходов, их учета, составления и подачи бюджетной и финансовой отчетности коммунальных некоммерческих предприятий здравоохранения. Проанализировано ряд особенностей осуществления планирования финансово-хозяйственной деятельности коммунальных некоммерческих предприятий здравоохранения, организации и ведения бухгалтерского учета коммунальных некоммерческих предприятий здравоохранения, составление и сдача бюджетной и финансовой отчетности. Исследованы изменения в планировании доходов и расходов, организации и ведении их учета, составлении и подачи бюджетной и финансовой отчетности коммунальных некоммерческих предприятий здравоохранения. Определены организационные аспекты и обобщен порядок составления, подачи и формы бюджетной и финансовой отчетности коммунальных некоммерческих предприятий здравоохранения.

Ключевые слова: планирование, доходы, расходы, план счетов, бюджетная и финансовая отчетность.

Krasnikova Natalia Grigoryevna

Post-Graduate Student of the Department of Financial and Economic Security, Accounting and Auditing of O.M. Beketov National University of Urban Economy in Kharkiv

ORGANIZATIONAL ASPECT OF PLANNING AND ACCOUNTING OF INCOME AND EXPENSES, EXECUTION AND SUBMISSION OF STATEMENTS OF MUNICIPAL NON-PROFIT HEALTHCARE ENTERPRISES

Summary

The Article is concerned with organizational aspects of planning of income and expenses, their accounting, execution and submission of budget and financial statements of municipal non-profit healthcare enterprises. Some features of planning of financial and economic activities of municipal non-profit healthcare enterprises, organization and maintenance of accounting of municipal non-profit healthcare enterprises, execution and submission of budget and financial statements were analyzed. Changes in the planning of income and expenses, organization and maintenance of their accounting, execution and submission of budget and financial statements of municipal non-profit healthcare enterprises were investigated. Organizational aspects of analytical accounting of items of income and expenses by types of their revenues and usage of municipal non-profit healthcare enterprises are determined. The organizational aspects are defined and the procedure of execution, submission and form of budget and financial statements of municipal non-profit healthcare enterprises is generalized.

Key words: planning, income, expenses, book of accounts, budget and financial statements.

УДК 657:336.1

Кугай Ірина Володимирівна
аспірант,

Київський національний університет імені Тараса Шевченка

ФІНАНСОВО-ПРАВОВІ ОСНОВИ ЗДІЙСНЕННЯ ПУБЛІЧНИХ ВИДАТКІВ

У статті розглянуто особливості історичного становлення поняття публічних видатків та його впливу на сучасне трактування визначеної категорії. Автор аналізує поняття публічних видатків крізь призму розвитку державності. Визначається роль та місце публічних видатків у здійсненні загальнодержавного управління. У статті розглядаються погляди вчених на поняття та значення публічних видатків та механізму їх здійснення.

Ключові слова: публічні видатки, бюджет, правове регулювання, державні фінанси.

Постановка проблеми. Питання ефективного використання бюджетних коштів та державного майна, збереження власності держави в бюджетних установах регулюється нормами фінансового права. Публічні видатки здійснюються розпорядниками та одержувачами бюджетних коштів, що функціонують у різних галузях – освіти, науки, медицини, безпеки, соціального захисту, органів законодавчої та виконавчої влади та інших. Водночас в усіх вищезгаданих суб'єктів виникають обов'язки із правильного відображення використання бюджетних коштів, державної власності і сприяння поліпшенню фінансово-господарської діяльності.

У той же час для ефективного здійснення публічних видатків проводиться постійний моніторинг основних показників діяльності бюджетних установ, аналіз виконання бюджетних програм та державний контроль за використанням бюджетних коштів.

Ефективність функціонування бюджетних установ і правильність здійснення обліку публічних видатків, складання фінансової і бюджетної звітності забезпечує державний фінансовий контроль, а також система внутрішнього контролю і діяльність підрозділів внутрішнього аудиту. Зважаючи на те, що ресурси, якими розпоряджаються бюджетні установи створюються загальною суспільною працею, то й контроль за ними повинен бути здійснений багаторівневий.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Теоретичні висновки стосовно фінансово-правових засад здійснення публічних видатків обґрунтовано такими представниками науки фінансового права, як Л. К. Воронова, О. П. Гетманець, Е. С. Дмитренко, А. А. Нечай, Л. М. Чуприна та іншими.

Для розкриття поняття публічних видатків використовувалися теоретичні розробки і положення представників конституційного та адміністративного права А. І. Берлача, Ю. О. Тихомирова, В. Є. Чиркіна, В. М. Шаповала, а також учених-економістів – П. П. Андреева, В. Д. Базилевича, І. К. Дрозд, Т. Г. Мельник, В. І. Невідомого, Дж. Стігліца та інших дослідників.

Формулювання цілей статті. Дослідження вчених із питання здійснення публічних видатків стосувалося окремих аспектів цієї тематики. Сьогодні в Україні питання пов'язані з удосконаленням бюджетної діяльності набули дедалі більшої актуальності і потребують теоретичного переосмислення і практичного дослідження здійснення публічних видатків в Україні.

Виклад основного матеріалу. Публічні видатки – одна з визначальних складових фінансової діяльності держави. Вони є безперервним використанням державою в особі уповноважених органів коштів бюджету і позабюджетних фондів як публічних фондів коштів, так і власних коштів підприємств і організацій на потреби, визначені в актах про бюджет. Розмір видатків визначають державні завдання, які закріплюють прогнози й цільові програми.

Учені зазначали, що частину видатків кожен член суспільства може успішно покривати за рахунок особистих доходів, тоді як друга частина потребує певного об'єднання коштів і зусиль усіх членів суспільства для ефективного оплати загальних інтересів, які неодмінно виникають у кожному суспільстві. Фінансування суспільних видатків за рахунок суспільних коштів породжує необхідність урегулювання процесу їх фінансування з боку держави. Держава має за обов'язок фінансувати такі суспільні видатки, видатки, що мають публічний, визначальний характер стосовно до публічних доходів [12, с. 538].

Водночас ще в епоху стародавнього світу з початком формування приватної та колективної власності, становлення держави тощо почало поставати питання публічних видатків, якісного управління ними та ін. Із поступовим ускладненням господарської практики та майнових зв'язків відбувався перехід від звичаєвого права, заснованого на родових традиціях, до системи державного законодавства. Вже тоді писемні джерела починають відображати повсякденну господарську практику у вигляді документів господарської звітності, а також спроби її первісного осмислення через настанови, повчання, нормативні акти. У творах «Артхашастра» і «Гуаньцзи» головними стають питання, пов'язані з обліком, організацією та управлінням державним господарством, а закони Ешнунни, закони Хаммурапі, Хетські закони містять регламентацію майнових відносин, відносин найму та форм контролю за фінансовою діяльністю [10].

Способи розв'язання основних проблем, пов'язаних із державним управлінням та керуванням господарством у Стародавньому Єгипті, знайшли відображення в адміністративно-господарських документах та дидактичних трактатах. У них (наприклад, «Повчання гераклеопольського царя своєму синові Мерікара» (XXII ст. до н.е.) роз'яснюються економічні функції глави держави, посадові обов'язки чиновників різних

рівнів, розглядаються питання організації праці царських ремісників та землеробів, а також наводяться свідчення про суворий облік трудових і матеріальних ресурсів у країні, захищається виняткове та централістське положення і значення стародавньої держави [5].

Через розвиток державного управління в Стародавньому Єгипті проблеми з управління уже вирішувались за допомогою писемних документів.

У Стародавніх країнах Месопотамії, започаткованих у IV–III тис. до н.е., існували господарські документи (датовані 4500 р. до н.е.), що склали звітність про рухоме і нерухоме царське майно. Для аналізу державного управління вагомими є збірки законів царя Ешнунни (XX ст. до н.е.), закони Ліпід-Іштара (XX–XIX ст. до н.е.), закони царя Хаммурапі (XVIII ст. до н.е.), Хетські закони. Так, Закони Хаммурапі захищали майнові інтереси правителя, рабовласників, державних службовців, воїнів, дрібних виробників та общинників. І в законах Хаммурапі вже підкреслювалась необхідність реєстрації (обліку) витрат і надходжень, захисту прав споживачів тощо [10].

Староіндійська наукова думка відома трактатом «Артхашастра» (IV–III ст. до н.е.). У «Артхашастрі» розглядається ідея досягнення активного балансу державного бюджету, необхідності ведення точного рахівництва, визначення доходів і витрат, підведення річного балансу тощо. Головною метою державного управління стає збільшення доходів скарбниці за рахунок прибутків царського господарства, різноманітних податкових зборів та платежів населення [6, с. 366–367].

Згідно з поглядами прихильника конфуціанства Сюнь-цзи Стародавнього Китаю управління державою становить необхідну закономірність суспільного розвитку, визначену природою людини. Сюнь-цзи зазначав, що економічна політика держави має базуватись на принципах економії у витратах, збереження надлишків та забезпечення багатства народу [16, с. 24].

За часів античності способи управління господарством знайшли своє відображення у творах давньогрецьких та давньоримських мислителів Ксенофонта, Платона, Арістотеля, Сенеки, у публічних виступах видатних громадських діячів Катона, Цицерона та ін.

У «Державі» Платона суспільство уявляється як система послуг, у якій кожен її член щось дає суспільству і щось одержує від нього. Держава дбає лише про те, щоб належним чином відбувався цей взаємний обмін, і намагається забезпечити найбільш адекватне задоволення потреб і найбільш гармонійний взаємобмін послуг [13, с. 56–57].

Тоді, як Арістотель у своїх працях здійснив розмежування між державним майном та майном приватних осіб. У творі «Політика» Арістотель пояснює, що «державу можна утворити не інакше, як розділивши та розмежувавши складники, що становлять її... І хоча основна маса громадян у державі різноманітна, про неї мова не йде: чи треба, скажімо, усупільнити власність у землеробів, чи зробити її приватною...» [10].

Арістотель не уникає й питання контролю за державним майном та коштами, стверджуючи, що для запобігання розкраданню державного майна «передача грошових сум (урядовцями своїм

наступникам) має відбуватися в присутності всіх громадян, а копії рахунків повинні зберігатися у братріях, ложах і філах; тим, хто безкорисливо прослужив в інституції, треба виявляти встановлені законом знаки пошани. (Тирану) слід подбати про загальний добробут, не розтринькувати грошей на такі заходи, які викликають обурення в громадян. (Тиран) повинен вести облік надходжень і витрат. Чинячи так, він здаватиметься не тираном, а скорше законним правителем. Потім: тиранові необхідно стягувати податки і внески, аби використати їх на поліпшення системи управління і, коли доведеться, на військові потреби, і взагалі чинити немов охоронець і скарбник коштів, які належать державі, а не йому самому».

Арістотель починає говорити і про механізм контролю за витрачанням державних коштів, а саме вказує, що «оскільки деякі з інституцій, хоч і не всі, пов'язані із значними витратами державних грошей, то, звичайно, має бути й інша інституція, до обов'язків якої належало б виключно прийняття звіту і здійснення контролю. Таких урядовців називають ефтинами, логістами, екзетастами, синегорами» [2, с. 178].

Оратор і ритор Цицерон також надав своє розуміння держави і її діяльності, пояснюючи, що держава являє собою корпоративну організацію, членство в якій спільно належить усім громадянам; вона існує, щоб забезпечити своїх членів перевагами взаємодопомоги і справедливості врядування.

Меркантилісти активно відстоювали протекціонізм. У силу економічної відсталості та політичної роздробленості у Німеччині заходи раннього меркантилізму поєднувались з протекціонізмом дрібних князівств. У той час у країні розвивалась камералістика – сукупність суспільних наук, зорієнтованих на теорію та практику державного управління [5].

Проте, найвідомішим прихильником активної участі держави в економічному розвитку країн є Дж. М. Кейнс. За Кейнсом, відповідність між сукупним попитом і сукупним доходом – передумова для досягнення рівноваги в економіці. Вона буде мати місце тоді, коли заощадження дорівнюватимуть інвестиціям. Якщо інвестиції зменшуються, то зменшується і доход [7, с. 11]. Менші розміри доходу означають відповідне зменшення заощаджень, а від розміру заощаджень залежать інвестиції. Крім того, щоб стимулювати ефективний попит, Кейнс пропонував збільшити державні витрати, збільшити державні інвестиції і державну закупівлю товарів. Пропонувалося також зменшити податки. Але все ж основним Кейнс вважав нарощування витрат. У подальшому збільшення витрат частини держбюджету буде компенсуватися новими податковими надходженнями, які утворюються за рахунок збільшення виробництва і розширення зайнятості. Передбачалося, що розширення інвестиційної діяльності держави буде спрямовано насамперед на організацію суспільних робіт – будівництво шляхів, освоєння нових районів, спорудження підприємств [17, с. 247].

У наш час питання функціонування державного сектору, надання суспільних благ, розвитку системи державних фінансів глибоко досліджував Дж. Стігліц. Він відзначає, що

суспільні блага мають дві важливі властивості: неконкурентне споживання і невиключності (невиятковості) [19, с. 150; 20, с. 346].

Розробку ідеї чистих суспільних благ приписують Полю Самуельсон. У своїй роботі 1954 року, він визначив існування властивостей неконкурентності та невиятковості. Це найбільш логічно пояснюється з точки зору споживання. Існують багато суспільних благ, у яких не проглядаються у такому вигляді ці властивості через певний рівень конкурентності та заміненості. Є також багато благ, що надаються державним сектором, але, у свою чергу, вони не є суспільними (наприклад, приватні блага, що надаються суб'єктами державного сектору) [10].

Якісне управління державними видатками – підвищення ефективності, прозорості та підзвітності державних витрат – збільшує фіскальний простір таким же чином, як отримання додаткових ресурсів: якщо держава ефективніше використовує наявні ресурси, вона може забезпечити надання більшої кількості суспільних товарів і послуг кращої якості із використанням тієї ж кількості фінансових ресурсів.

За визначенням Орлюк О. П. матеріальною основою публічних видатків як правової категорії є суми витрат відповідних публічних фондів коштів. Юридичний бік публічних видатків обумовлений тим, що вони є частиною фінансових правовідносин, які виникають у державі. Тому публічні видатки як категорія фінансового права містять у собі всі загальні особливості фінансових правовідносин та мають певні специфічні риси, властиві процесу розподілу (перерозподілу) й використання публічних фондів коштів у державі.

У юридичній літературі публічні видатки розглядають у кількох аспектах:

у юридичному – як публічні відносини, які мають соціально-економічний характер та виникають при здійсненні видаткових операцій лише на підставі правових норм;

у матеріальному – як кошти публічних фондів, що їх розподіляють та використовують відповідно до правових норм;

в організаційному – як процес розподілу й використання коштів публічних фондів, здійснюваний відповідно до правових норм;

в економічному – як зменшення чистої вартості активів відповідних фондів коштів унаслідок здійснення встановлених нормами права видаткових операцій [12, с. 539].

Відповідно, під публічними видатками розуміють витрати публічних фондів грошових коштів, які виражають урегульовані правовими нормами соціально-економічні відносини публічного характеру, що складаються при розподілі й використанні публічних фондів коштів та забезпечують задоволення публічного інтересу, визаного державою чи органами місцевого самоврядування.

Витрати визначають як зменшення чистої вартості грошових активів відповідних фондів грошових коштів унаслідок здійснення встановлених нормами права видаткових операцій [12, с. 539].

Водночас науковці Роль В. Ф., Сергієнко В. В., Попова С. М. розглядають поняття державних видатків у широкому розумінні як врегульовані нормами

права суспільні відносини, пов'язані з планованим використанням державних грошових ресурсів у цілях матеріального забезпечення процесу розширеного відтворення, утримання соціальної сфери, обороноздатності та державного управління. Тобто державні видатки – вид фінансових відносин, пов'язаних з безперервним цільовим використанням грошових коштів [14, с. 216].

Нечай А. А. зазначає, що публічні видатки – це витрати публічних фондів грошових коштів, які виражають урегульовані правовими нормами соціально-економічні відносини, що виникають при розподілі (перерозподілі) та використанні публічних фондів коштів та забезпечують задоволення всіх видів публічного інтересу. Під витратами розуміють зменшення чистої вартості активів відповідних фондів у результаті здійснення встановлених нормами права видаткових операцій.

Вивчаючи публічні видатки як категорію фінансового права, автор доводить, що їх можна розглядати у чотирьох аспектах, а саме: 1) у юридичному аспекті – як суспільні відносини, що мають соціально-економічний характер та виникають при здійсненні видаткових операцій виключно на підставі правових норм; 2) у матеріальному аспекті – як кошти публічних фондів, які розподіляють та використовують відповідно до правових норм; 3) в організаційному аспекті – як процес розподілу (перерозподілу) та використання коштів публічних фондів, що здійснюється відповідно до правових норм; 4) в економічному аспекті – як зменшення чистої вартості активів відповідних фондів у результаті здійснення встановлених нормами права видаткових операцій [11, с. 26–27].

Бандурка О. М. та Гетманець О. П. під видатками розуміють державні платежі, які не підлягають поверненню, тобто такі платежі, які не створюють і не компенсують фінансові вимоги. Видатки можуть передбачатись на поточні потреби (поточні видатки) або для здійснення капітальних витрат (капітальні видатки). Поточні видатки – це всі платежі з бюджету, що передбачаються на поточні цілі. Наприклад, оплата праці працівників бюджетних установ, нарахування на заробітну плату, видатки на відрядження, оплата комунальних послуг та енергоносіїв тощо. Капітальні видатки – платежі з метою придбання капітальних активів, стратегічних і надзвичайних запасів товарів, землі, нематеріальних активів, капітальний ремонт або капітальні внутрішні трансферти, тобто невідплатні платежі, що передаються органам державного управління нижчого рівня, державним підприємствам з метою придбання ними капітальних активів, виплат компенсацій, витрат, пов'язаних з руйнуванням чи пошкодженням основних фондів. Наприклад, капітальний ремонт, створення державних запасів і резервів та ін.

Публічні видатки – це регламентовані нормами фінансового права суспільні відносини з розподілу та використання коштів бюджетних та позабюджетних публічних фондів з метою забезпечення реалізації завдань і функцій держави та місцевого самоврядування.

Фактично до публічних видатків відносять кошти, виділення, розподіл та витрачання яких здійснюється на фінансування завдань і функцій держави та місцевого самоврядування з публічних

фондів коштів за принципами безперервності, цільового спрямування та плановості. У деяких випадках забезпечуються принципи безповоротності та безвідплатності виплат із публічних фондів. Наприклад, фінансування органів державної та місцевої влади з бюджетів здійснюється на умовах безповоротного та безвідплатного виділення і використання коштів. Надання кредитів із публічних фондів, погашення боргу та розміщення бюджетних коштів на депозитах, придбання цінних паперів, повернення надміру сплачених до бюджету сум податків і зборів (обов'язкових платежів) та інших доходів бюджету фактично зменшують розмір грошових коштів відповідних фондів в інший спосіб [3, с. 312].

Забезпечення фінансовими ресурсами реалізації публічних інтересів здійснюється як безпосередньо державою та місцевим самоврядуванням, так і іншими суб'єктами, яким надані законодавством відповідні повноваження.

Костенко Ю. О. характеризує державні видатки як вид фінансових відносин, пов'язаних із безперервним цільовим використанням грошових коштів. Держава та органи місцевого самоврядування використовують для покриття необхідних витрат грошові кошти, що мобілізуються до централізованих фондів – державного та місцевих бюджетів.

Загалом, видатки держави можна класифікувати залежно від:

1) необхідності фінансування на відповідний проміжок часу: на поточні видатки та видатки розвитку;

2) поділу бюджетів на загальний та спеціальний фонди: на видатки, пов'язані з фінансуванням діючих установ, навчальних закладів, соціальних програм та на видатки, пов'язані з окремими спеціальними заходами та програмами;

3) місця в суспільному виробництві: видатки на розвиток матеріальної та нематеріальної сфери;

4) суспільного призначення: видатки на економічний розвиток, соціально-культурні заходи, науку та освіту, зовнішньоекономічну діяльність, погашення державного боргу;

5) цільового призначення: видатки на заробітну плату, господарські витрати, ремонт;

6) форми власності суб'єктів, які здійснюють публічні витрати: на державні видатки та муніципальні;

7) джерел фінансування: на централізовані та децентралізовані видатки [9, с. 161].

Бюджетний кодекс України чітко розмежовує видатки на здійснення повноважень (ст. 82) та дає вичерпний перелік видатків, що здійснюються з Державного бюджету України (ст. 87) та відповідних видів місцевих бюджетів (статті 88–91) [1].

Так, до видатків, що здійснюються з Державного бюджету України, належать видатки на:

1) державне управління: законодавчу та виконавчу владу, Президента України;

2) судову владу;

3) міжнародну діяльність;

4) фундаментальні та прикладні дослідження і сприяння науково-технічному прогресу державного значення, міжнародні наукові та інформаційні зв'язки державного значення, оплати послуг з підготовки наукових кадрів у наукових установах на умовах державного замовлення;

5) національну оборону;

6) правоохоронну діяльність і гарантування безпеки держави;

7) освіту;

8) охорону здоров'я;

9) соціальний захист і соціальне забезпечення;

10) культуру та мистецтво;

11) державні програми підтримки телебачення, радіомовлення, преси, книговидавництва, інформаційних агентств;

12) фізичну культуру та спорт;

13) державні програми підтримки регіонального розвитку та пріоритетних галузей економіки;

14) програми реставрації пам'яток архітектури державного значення;

15) державні програми розвитку транспорту, дорожнього господарства, зв'язку, телекомунікацій та інформатики;

16) державні інвестиційні проекти;

17) державні програми з ліквідації наслідків Чорнобильської катастрофи, охорони навколишнього природного середовища та ядерної безпеки, з запобігання та ліквідації надзвичайних ситуацій та наслідків стихійного лиха;

18) створення та поповнення державних запасів і резервів;

19) обслуговування державного боргу;

20) проведення виборів та референдумів, державне фінансування політичних партій та інші програми, які мають виключно державне значення [1].

Видатки місцевих бюджетів поділяють на три групи:

1) видатки на фінансування бюджетних установ та заходів, що забезпечують необхідне першочергове надання соціальних послуг, які гарантуються державою та максимально наближені до споживачів, наприклад, видатки на дошкільну освіту, первинну медико-санітарну допомогу, що надається місцевими клініками тощо. Такі видатки фінансуються з бюджетів сіл, селищ, міст районного значення та їх об'єднань (ст. 88 БК України);

2) видатки на фінансування бюджетних установ та заходів, що забезпечують надання основних соціальних послуг, гарантованих державою для всіх громадян України. Такі видатки фінансуються з районних бюджетів та бюджетів міст республіканського значення, АРК і міст обласного значення (ст. 89 БК України);

3) видатки на фінансування бюджетних установ та заходів, які направлені на надання соціальних послуг окремим категоріям громадян чи фінансування програм, необхідність існування яких характерна для окремих регіонів України [8].

Висновки. Таким чином, за рахунок чіткого розмежування видатків між бюджетами забезпечується відповідність між повноваженнями на їх здійснення, закріпленням законодавчими актами України за бюджетами, та бюджетними ресурсами, які повинні забезпечувати виконання цих повноважень.

Отже, під публічними видатками розуміють витрати коштів публічних фондів, що виражають урегульовані нормами права суспільні відносини, які виникають під час розподілу, перерозподілу та використання публічних фондів коштів для здійснення функцій держави та матеріального забезпечення публічного інтересу.

Література:

1. Бюджетний кодекс України від 07.10.2010 №2592-VI [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://search.ligazakon.ua/l_doc2.nsf/link1/T102456.html.
2. Арістотель. Політика / Пер. з давньогр. та передм. О. Кислюка. – К.: Основи, 2000. – 239 с.
3. Бандурка О.М. Фінансове право: підручник / за заг. ред. О.М. Бандурки та О.П. Гетманець; Ю.М. Жорнокуй, О.В. Кашкарьова, Т.В. Колесник та інші. – Х.: Екограф, 2015. – 496 с.
4. Воронова Л.К., Кучерявенко М.П. Бюджетний Кодекс України: науково-практичний коментар. – К.: Право, 2011. – 608 с.
5. Історія економічних учень: підручник: у 2 ч. / В.Д. Базилевич, П.М. Леоненко, Н.І. Гражевська, Т.В. Гайдай; за ред. В.Д. Базилевича. – 2-ге вид., випр. – К.: Знання, 2005. – 567 с. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://library.if.ua/book/39/2562.html>.
6. Каутилья. Артхашастра или наука политики. – Издательство академии наук СССР, Москва, Ленинград, 1959 г. – 802 с.
7. Кейнс Дж. М. Общая теория занятости, процента и денег. – Издательство: «ЭКМО» 2007. – 153 с.
8. Климаш Н.І. Бюджетна система. навч. посіб. Н.І. Юшмаш, К.В. Багацька, Н.І. Демьяненко та ін. за заг. ред. Т.А. Говорушко. – Львів «Магнолія 2006», 2014. – 296 с.
9. Костенко Ю.О. Фінансове право України: Навч. посіб. – К.: Центр учбової літератури, 2009. – 240 с.
10. Кугай І.В. Становлення та важливість поняття обліку доходів і видатків як складової загальнодержавного управління/ І.В. Кугай// Причорноморські економічні студії. – 2017. – Вип. 22. – С. 200-204. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://bses.in.ua/journals/2017/22_2017/46.pdf.
11. Нечай А.А. Актуальні питання фінансового права: правові основи публічних накопичувальних фондів [Текст] : монографія / А.А. Нечай. – Чернівці : Рута, 2004. – 376 с.
12. Орлюк О.П. Фінансове право. Академічний курс: підручник / О.П. Орлюк. – К.: Юрінком Інтер, 2010. – 808 с.
13. Платон. Держава / пер. з давньогр. Д. Коваль. – К.: Основи, 2000. – 355 с.
14. Роль В.Ф., Сергієнко В.В., Попова С.М. Р68 Фінансове право. навч. посіб.– К.: Центр учбової літератури, 2011. – 392 с.
15. Стиглиц Дж. Ю. Экономика государственного сектора / Пер. с англ. – М: Изд-во МГУ: Инфа-М, 1997. – 720 с.
16. Сунь-ци. Мистецтво війни. – Харків: Книжковий Клуб «Клуб сімейного дозвілля», 2016. – 128 с.
17. Оухименко П.І., Леоненко П.М. Історія економічних учень / навч. пос. / К.: Знання-Прес, 2005. – 583 с.
18. Budget concepts and budget process [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.whitehouse.gov/sites/default/files/omb/budget/fy2013/assets>.
19. Joseph E. Stiglitz «Global Public Goods and Global Finance: Does Global Governance Ensure that the Global Public Interest is Served?» Advancing Public Goods, Jean-Philippe Touffut, ed., Edward Elgar Publishing. – 2006 – P. 149-164.
20. Joseph E. Stiglitz New perspectives on public finance: recent achievements and future challenges // Journal of Public Economics. – 2002. – № 86. – P. 341-360.

Кугай Ирина Владимировна

аспірант,

Київський національний університет імені Тараса Шевченка

ФИНАНСОВО-ПРАВОВЫЕ ОСНОВЫ ОСУЩЕСТВЛЕНИЯ ПУБЛИЧНЫХ РАСХОДОВ**Аннотация**

В статье рассмотрены особенности исторического становления понятия публичных расходов и его влияния на современную трактовку определенной категории. Автор анализирует понятие публичных расходов сквозь призму развития государственности. Определяется роль и место публичных расходов в осуществлении общегосударственного управления. В статье рассматриваются взгляды ученых на понятие и значение публичных расходов и механизма их осуществления.

Ключевые слова: публичные расходы, бюджет, правовое регулирование, государственные финансы

Kuhai Iryna Volodymyrivna

Postgraduate Student,

Taras Shevchenko National University of Kyiv

FINANCIAL AND LEGAL BASIS OF REALIZATION OF PUBLIC EXPENDITURE**Summary**

The article examines the historical formation of the concept of public expenditure and its influence on modern interpretation of a certain category. The author analyzes the concept of public spending through the prism of statehood development. The role and place of public expenditures in the implementation of the national government is determined. The article deals with the views of scientists on the concept and significance of public expenditures and the mechanism for their implementation.

Key words: public expenditures, budget, legal regulation, public finances.

Лугова Христина Василівна
студентка
Інституту післядипломної освіти
Київського національного університету імені Тараса Шевченка

ШЛЯХИ УДОСКОНАЛЕННЯ СИСТЕМИ ДЕРЖАВНОГО ВАЛЮТНОГО РЕГУЛЮВАННЯ В УКРАЇНІ

У статті проаналізовані першочергові заходи з державного регулювання ситуації на валютному ринку в умовах посилення фінансової нестабільності. Запропоновано удосконалення системи валютного регулювання в Україні в умовах значних макроекономічних викликів. Розглянуто досягнення довіри до інститутів монетарної влади, як важливого чинника забезпечення стабільності вітчизняного валютного ринку.

Ключові слова: фінансова нестабільність, державне валютне регулювання, інститути монетарної влади, рефінансування, валютна сфера.

Постановка проблеми. Першочергові заходи, такі як активізація інформаційно-роз'яснювальної роботи органів державної влади, зокрема НБУ та Уряду, усунення надмірної банківської ліквідності, а також подолання фрагментації міжбанківського кредитного ринку, посилення контролю з боку органів банківського нагляду за витрачанням отриманого комерційними банками від НБУ рефінансування з одночасним впровадженням жорстких покарань у разі виявлення його нецільового використання можуть розглядатись лише як тимчасові в контексті забезпечення короткострокової курсової стабільності. Проте, з метою вирішення накоплених ринкових дисбалансів у валютній сфері необхідним є запровадження комплексного підходу до виваженої ринкової економічної політики із взаємоузгодженням дій усіх ключових державних суб'єктів економічного регулювання.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблеми державного регулювання валютного ринку знайшли належне відображення в наукових працях таких учених, як: Н. В. Божидарнік, В. І. Міщенко, С. В. Міщенко, С. В. Науменкова, Н. І. Патица, Ю. В. Сенейко, В. А. Ющенко та інші.

Не зважаючи на те, що державне регулювання валютного ринку достатньо висвітлено в наукових дослідженнях, проте сучасні зовнішні та внутрішні виклики зумовлюють широке коло питань, які потребують подальшого удосконалення та теоретичного переосмислення.

Мета статті – розробка теоретичних та прикладних напрямів удосконалення валютного регулювання в умовах значних макроекономічних викликів.

Виклад основного матеріалу. Одним із необхідних кроків для підвищення якості валютного регулювання є підвищення якості монетарної політики. В рамках зазначеного заходу важливим аспектом є взаємоузгодження монетарної та фінансової політик.

Як зазначають дослідники грошово-кредитної сфери шляхами для координації фінансової та монетарної політик є:

«1) встановлення формальних чи неформальних зв'язків між центральним банком та урядом у процесі розроблення цільових показників для грошово-кредитної і фінансової політики на короткостроковий період;

2) закріплення правил і принципів, які на тривалій проміжок часу визначають основні параметри грошово-кредитної та фінансової політики, що не суперечать один одному, та зменшують необхідність взаємодії з дрібних питань» [5, с. 18].

Поряд з цим, в рамках удосконалення системи валютного регулювання вкрай важливим є зниження рівня доларизації економіки, що з одного боку покращить рівень трансмісійності грошово-кредитного регулювання (який, згідно з дослідженнями фахівців НБУ, знаходиться на дуже низькому рівні [3]), з іншого значно послабить вплив емоційного чинника на динаміку валютного ринку.

Основними напрямками для зниження рівня доларизації економіки повинні бути, по перше, відновлення довіри до національної грошової одиниці, по друге, розвиток альтернативних інструментів заощаджень для населення, зокрема становлення фондового ринку (який у нашій країні до сих пір нерозвинений [6, с. 26]).

Водночас, становлення фондового ринку ускладнюється низьким рівнем фінансової культури, що у свою чергу частково зумовлено обмеженістю доступу населення до фінансових послуг [8, с. 31].

Слід відзначити, що директивне встановлення валютного курсу формує значні неринкові викривлення, що значно послаблює можливість країни до швидкої адаптації у світовому господарстві, саме тому вітчизняна валютна політика повинна базуватися на засадах вільного курсоутворення.

Крім того, вже задекларований перехід НБУ до політики таргетування інфляції передбачає запровадження режиму вільного плавання обмінного курсу національної валюти.

Як зазначають дослідники у галузі валютного регулювання: «розвитку ринкових механізмів валютного регулювання в багатьох країнах сприяє інститут маркет-мейкерів (валютних дилерів), використання якого дозволяє підвищити глибину і стійкість валютного ринку. Сьогодні на валютному ринку України єдиним маркет-мейкером є Національний банк, що веде до централізації ринку. Тому в найближчій перспективі необхідно створення умов для формування інституту валютних маркет-мейкерів. Завдяки створенню такого інституту значна частина функцій Національного банку буде передана комерційним бан-

кам, що істотно спростить проведення валютних інтервенцій, а також дозволить більш точно визначати валютний курс, і знизить валютні ризики, в т. ч. і ризики Національного банку [4, с. 238].

Водночас, застосування плаваючого валютного курсу позитивним чином вплинуло би на рівень фінансової відповідальності суб'єктів господарювання, оскільки режим вільного плавання обмінного курсу національної валюти передбачає взяття на себе додаткового ризику фінансових витрат при значних курсових коливаннях.

Політика плаваючого валютного курсу робить монетарну політику більш ефективною. Наприклад, за інших рівних умов при збільшенні пропозиції грошей зменшується відсоткова ставка, і, відповідно можемо спостерігати відтік капіталу, що призводить до девальвації національної валюти, завдяки чому зростає чистий експорт, що у сукупності із зменшеною ставкою відсотка призводить до збільшення обсягів виробництва. А при фіксованому валютному курсі монетарна політика не ефективна. Так, в наведеному нами прикладі, відтік капіталу Центральний банк компенсував би валютними інтервенціями, що зменшило би пропозицію грошей і нівелювало би попереднє збільшення грошової маси.

Разом із тим, перехід до вільного курсоутворення має і свої недоліки. Так, в умовах, коли динаміка валютного курсу залежить головним чином від стану платіжного балансу країни, що визначається кон'юктурою зовнішніх ринків збуту продукції базових галузей промисловості України, а відтак надходженням експортної виручки на внутрішній валютний ринок, подібна зміна режиму означатиме підвищення волатильності та зниження передбачуваності динаміки валютного курсу гривні. У такій ситуації вільне плавання валюти не згладжуватиме, а радше загострюватиме зовнішні шоки, перешкоджаючи диверсифікації національної економіки і реалізації завдання щодо зменшення її залежності від динаміки зовнішньоторгового обороту, особливо при спаді цін на продукцію металургії та хімічної промисловості.

Поряд із значними заходами для підвищення ефективності системи валютного регулювання необхідним є додержання вже окреслених Радою НБУ заходів, а саме:

«неприпустимість дій, що можуть призвести до ускладнення припливу валютних коштів в країну і розвитку тіньових валютних ринків;

прийняття нового закону про валютний контроль та регулювання з метою гармонізації із законодавством ЄС та забезпечення поступового скасування обмежень на рух капіталу;

розвиток інструментів страхування валютних ризиків (зокрема через законодавче врегулювання ринку деривативів)» [9, с. 9-10].

При досягненні валютної стабільності дуже важливим фактором є ефективна монетарна політика. Ефективність цієї політики, в сучасних умовах, не може бути досягнута без виваженої і зрозумілої для громадськості роботи органів монетарної влади. Оскільки реакція економічних суб'єктів має вирішальну роль при реалізації заходів грошово-кредитного регулювання. Так, згідно з теорією раціональних очікувань, економічні агенти можуть знівелювати заходи

регуляторного впливу на валютному ринку, покладаючись на свої власні очікування у розвитку економічної ситуації в країні.

Тому, дуже важливо, щоб до монетарної політики існувала довіра, оскільки саме при наявності довіри економічні агенти покладаються на цілі грошово-кредитного регулювання, та відповідно прогнозують свою діяльність з урахуванням цих цілей, підлаштовуючись під заданий вектор, та збільшуючи ефективність реалізації монетарного регулювання. Збільшення рівня довіри зменшує рівень невизначеності на ринку, відповідно зменшуючи рівень нестабільності та рівень трансакційних витрат. Крім цього, довіра до органів монетарної влади екстраполюється на довіру до грошової одиниці, яка наразі зруйнована, завдяки поточним негативним явищам, про що свідчить високий рівень доларизації вітчизняної економіки.

Важливість довіри до центральних банків визначають більшість дослідників у сфері монетарного регулювання. С.Р. Моїсєєв вважає: «Довіра до грошово-кредитної політики може бути визначена як впевненість приватного сектора в тому, що грошова влада успішно досягнуть намічених цілей. Чим вище довіра і вагоміше репутація центрального банку, тим ефективніше він вирішує поставлені завдання.» [7, с. 515].

Досягнення високого рівня довіри органам монетарної влади неможливо без наявності певних умов:

- Співпраця з міжнародними організаціями. Для повернення втраченої довіри дуже вадливу роль відіграють міжнародні організації, оскільки їх втручання робить економічних суб'єктів більш впевненими у досягненні ефективного монетарного регулювання. Тобто, роблячи свої висновки, вказуючи на помилки, надаючи свої рекомендації, міжнародні організації, з одного боку, показують громадськості поточний стан та недоліки грошово-кредитного регулювання, з іншого боку, забезпечують контроль за діяльністю національної монетарної влади, що збільшує довіру до їх діяльності. Проте, слід зазначити, що міжнародні організації не завжди в змозі вплинути на діяльність монетарної влади, а також самі можуть робити помилки. У випадках, коли економічні агенти помічають ці явища, фактор діяльності міжнародних організацій не призводить до збільшення рівня довіри;

- Залучення до обговорення деяких питань монетарної політики представників зацікавлених груп. Монетарній владі необхідно відповідність своїх дій інтересам економічних агентів, заручитися підтримкою широких верств населення, для чого необхідно створити можливість зворотного зв'язку, тобто створити механізми, які б дозволяли залучення широкого загалу до обговорення певних аспектів реалізації грошово-кредитної політики, та можливість врахування позицій різних соціальних груп;

- Досягнення зазначених раніше цілей та завдань. Безумовно, для виникнення довіри до органів монетарної влади необхідний час. Цю довіру вони формують завдяки досягненню заздалегідь зазначених цілей, а саме забезпеченні стабільності національної валюти та банківської сфери, правочинності кроків. Проте, зворотна реакція

населення в бік недовіри потребує значно менше часу, навіть при помилках, важливість яких не висока. Тому органа монетарної влади треба обережно ставитися до, зазначених у відповідних документах, цілях, враховуючи поточну ситуацію, наявні ресурси і можливість виконання цих цілей;

- Виважена кадрова політика. Крім цього, повинна існувати довіра до працівників вище зазначених органів. Кожен робітник цих органів повинен мати бездоганну репутацію, бути політично нейтральною особою. Кадрова політика цих органів повинна бути прозорою, забезпечувати укомплектування їх апарату високопрофесійними кадрами, залучення до вироблення рішень експертів зі світовим ім'ям;

- Політична незалежність. Слід зазначити, що політична незалежність монетарних органів, як законодавчо визначена так і фактична є необхідною умовою для досягнення високого рівня довіри. Тому, владі необхідно уникати призначення на відповідальні посади політично заангажованих особистостей. Необхідно уникати політичних рішень, дій які робляться «під вибори»;

- Довіра до органів державної влади загалом. Проте, неможливо в деяких питаннях неможливо відокремити монетарну владу і владу в країні загалом. Так, питання довіри до влади загалом екстраполюється на довіру до органів монетарної влади. Тому в Україні вкрай необхідно збільшувати рівень довіри до влади загалом. Слід зазначити, що Національний банк України, як головний орган монетарної влади, користується найбільшою довірою серед населення, згідно із соціологічним дослідженням проведеним Київським міжнародним інститутом соціології [2];

- Проведення виваженої інформаційної політики. Інформаційна складова відіграє дуже важливу роль у формуванні довіри. Необхідність проведення інформаційної політики полягає в наявності інформаційної асиметрії. Інформаційна недостовірність посилюється, крім об'єктивних факторів, пов'язаних з передачею інформації, факторами пов'язаними з економічними інтересами певних груп, економічної необізнаності частини суспільства та іншими факторами. Крім цього, бар'єрами на шляху до мінімізації інформаційної асиметрії є політична заангажованість ЗМІ, а також проблема виходу на інформаційні ринки.

Завдання інформаційної політики повинні забезпечувати досягнення високого рівня довіри. Так, НБУ, як головний орган монетарної влади, зазначає такі основні завдання інформаційної політики:

1. Підвищення транспарентності національної банківської системи;

2. Формування позитивного іміджу НБУ як активного та дієвого суб'єкта фінансово-економічної політики держави;

3. Сприяння підвищенню ефективності ринкового механізму у банківській системі, зниження інформаційної асиметрії на банківському ринку [1, с. 42].

Як зазначено вище, транспарентність є одною із необхідних умов для досягнення довіри, оскільки відкритість дозволяє знизити інформаційну асиметрію, довести до громадськості свої цілі, шляхи вирішення проблем, збільшує передбачуваність

грошово-кредитної політики та підзвітність органів монетарної влади перед громадськістю.

Необхідність транспарентності органів монетарної влади визначають багато дослідників у сфері грошово-кредитної політики. В. Романчукевич зазначає: «Останніми роками тема прозорості центрального банку перебуває під пильною увагою аналітиків і науковців. Це пояснюється, по-перше, підвищенням рівня незалежності переважної більшості центральних банків. А по-друге, – загостренням проблеми очікувань економічних агентів, зокрема на фінансових ринках. Коливання в очікуваннях нерідко створюють бар'єри проведенню оптимальної грошово-кредитної політики. Певною протидією цьому є підвищена прозорість центрального банку, яка посилює довіру до його політики, що створює передумови для поліпшення її ефективності.» [10, с. 52].

Національним банком України проводиться низка заходів, які відповідають принципам транспарентності, зокрема систематично публікуються матеріали через друковані видання, оновлюється інформація на офіційному сайті НБУ, викладаються відео повідомлення керівництва НБУ, в яких роз'яснюються деякі питання діяльності НБУ, періодично представники НБУ виступають по центральним телеканалам країни.

Безумовно, процес досягнення високого рівня довіри потребує від органів монетарної влади більш стабільної роботи, досягненню зазначених завдань, що створює умови для меншої гнучкості грошово-кредитної політики, тобто для досягнення довіри, монетарна влада повинна досягати намічених цілей маючи менше можливості їх коригування відповідно до зміни середовища. Проте, із досягненням довіри з'являється більше гнучко реагувати на зміну ситуації.

Довіра має дуже вагомe значення, оскільки дуже суттєво впливає на економічну ситуацію в країні. Від її рівня залежить як економічні суб'єкти відреагують на дії органів монетарної влади. Якщо до них немає довіри то монетарна політика не зможе бути досить ефективною, оскільки економічні агенти будуть діяти не зважаючи на зазначені цілі грошово-кредитної політики, і відповідно, якщо не буде єдиного вектору направлення, то це може призвести до дестабілізації в економічній системі країни. Це зменшує можливість органів монетарної влади впливати на макроекономічні процеси і показники, такі, як рівень інфляції, обсяг ВВП. Так, наприклад, політика «дорогих» грошей, яку проводить центральний банк для зменшення рівня інфляції, завдяки недовірі до цільових показників рівня інфляції, і відповідно інфляційним очікуванням матиме результат не зменшення рівня цін, а зменшення обсягів виробництва.

Відповідно, при високому рівні довіри органи монетарної влади маю більше можливості стимулювати економічне зростання без суттєвого зростання рівня цін. Тобто, в умовах, коли економічні агенти орієнтуються на цільові показники, проведення експансійної політики призводить до збільшення обсягів ВВП. Отже, довіра призводить до певної негнучкості рівня цін та рівня відсоткових ставок, що створює сприятливі умови для впливу на економічне зростання. Слід за-

значити, що крім довіри до органів монетарної влади сприятливі умови для негнучкості цін в контексті реалізації експансійної політики, створюють глобалізаційні процеси, які збільшують дефляційні тенденції. Завдяки появи на вітчизняному ринку більш дешевих імпортованих товарів зменшується рівень цін, і відповідно з'являється можливість проведення більш експансійної політики центральним банком.

Завдяки досягненню високого рівня довіри з'являється можливість впливати на макроекономічну ситуацію не на стадії застосування інструментів монетарного регулювання, а на стадії проголошення запланованих заходів, політики та цільових показників. Що зменшує часові лаги впливу монетарної політики на макроекономічну ситуацію.

Довіра спричиняє більш суттєве збільшення ліквідності банківської системи при проведенні експансійної монетарної політики, оскільки рівень інфляції залишається на невисокому рівні, а пропозиція коштів збільшується, що призводить до збільшення рівня залишків у економічних агентів, та відповідно до збільшення банківських заощаджень. Проте, цю ситуацію треба відслідковувати, оскільки це може призвести до дуже негативних тенденцій, а саме до «пастки ліквідності». Ця ситуація може трапитися, коли завдяки збільшенню рівня банківської ліквідності зменшується рівень відсоткових ставок до такого

значення, яке не буде стимулювати економічних агентів зберігати гроші в банківській системі.

Висновки. В частині підвищення ефективності валютного регулювання можна виділити наступні заходи: посилення взаємоузгодженості монетарної та фіскальної політик; зниження рівня доларизації економіки; перехід до вільного курсоутворення; розвиток інструментів страхування валютних ризиків.

Довіра до органів монетарної влади має дуже суттєве значення, як для стабілізації на валютному ринку, так і для розвитку національної економіки. Завдяки високому рівню довіри з'являється можливість впливати на валютну сферу не на стадії застосування інструментів монетарного регулювання, а на стадії проголошення запланованих заходів, політики та цільових показників. Тому досягнення довіри повинно бути одним із основних напрямів в діяльності органів монетарної влади, для цього необхідно реалізувати наступні кроки: співпраця з міжнародними організаціями; залучення до обговорення деяких питань монетарної політики представників зацікавлених груп; досягнення зазначених раніше цілей та завдань; реалізація виваженої кадрової політики; забезпечення політичної незалежності; сприяння досягненню довіри до органів державної влади загалом; проведення виваженої інформаційної політики.

Література:

1. Заруба Ю. Принципи і завдання інформаційної політики Національного банку України / Ю. Заруба // Вісник Національного банку України. – 2007. – №8. – С. 42-43.
2. Із держструктур найбільшою довірою населення користується НБУ – опитування [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://ua.golos.ua/politika/20120828_iz-gosstruktur-naibolshim-doveriem-naseleniya-polzuetnya-nbu-opros.
3. Лисенко Р. Монетарний трансмісійний механізм в Україні. Стаття 2. Аналіз дії трансмісійного механізму грошово-кредитної політики / Р. Лисенко, С. Ніколайчук, А. Сомик // Вісник Національного банку України. – 2007. – №11. – С. 18-24.
4. Мищенко С.В. Совершенствование валютного регулирования как фактор обеспечения устойчивости денежного обращения / С.В. Мищенко // Финансово-кредитная деятельность: проблемы теории та практики. – 2013. – Вып. 1. – С. 237-245.
5. Міщенко В.І. Вдосконалення координації грошово-кредитної та фіскальної політики: інформаційно-аналітичні матеріали / В.І. Міщенко, О.І. Кіреєв, М.М. Шаповалова. – Київ: Центр наукових досліджень НБУ, 2005. – 96 с.
6. Міщенко В. Монетарний трансмісійний механізм в Україні. Стаття 1. Теоретичні засади трансмісійного механізму грошово-кредитної політики / В. Міщенко, А. Сомик // Вісник Національного банку України. – 2007. – №6. – С. 24-27.
7. Моисеев С.Р. Денежно-кредитная политика: теория и практика: учеб. пособие / С.Р. Моисеев. – М.: Московская финансово-промышленная академия, 2011. – 784 с.
8. Науменкова С. Финансова інклюзивність та проблеми забезпечення доступу населення до базових фінансових послуг в Україні / С. Науменкова // Вісник Національного банку України. – 2014. – № 11. – С. 31-37.
9. Основні засади грошово-кредитної політики. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.bank.gov.ua>.
10. Романчукевич В. Проблеми та перспективи висвітлення грошово-кредитної політики НБУ (комунікаційний аспект) / В. Романчукевич // Вісник Національного банку України. – 2008. – № 4. – С. 52-55.

Луговая Кристина Васильевна

студентка

Института последипломного образования

Киевского национального университета имени Тараса Шевченко

ПУТИ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ СИСТЕМЫ ГОСУДАРСТВЕННОГО ВАЛЮТНОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ В УКРАИНЕ

Аннотация

В статье проанализированы первоочередные меры по государственному регулированию ситуации на валютном рынке в условиях усиления финансовой нестабильности. Предложено усовершенствование системы валютного регулирования в Украине в условиях значительных макроэкономических вызовов. Рассмотрены достижения доверия к институтам монетарных властей, как важного фактора обеспечения стабильности отечественного валютного рынка.

Ключевые слова: финансовая нестабильность, государственное валютное регулирование, институты монетарных властей, рефинансирования, валютная сфера.

Lugova Christina Vasylivna

Student

Institute of Postgraduate Education

Kyiv National Taras Shevchenko University

WAYS OF IMPROVING THE STATE CURRENCY REGULATION SYSTEM IN UKRAINE

Summary

The article analyzes the priority measures on state regulation of the situation on the foreign exchange market in conditions of increasing financial instability. The improvement of the currency regulation system in Ukraine in the context of significant macroeconomic challenges is proposed. The achievements of trust in the institutes of monetary power as an important factor of ensuring the stability of the domestic currency market are considered.

Key words: financial instability, state currency regulation, institutes of monetary power, refinancing, currency sphere.

УДК 336

Макаренко Уляна Богданівна

аспірант кафедри фінансів, грошового обігу і кредиту
Львівського національного університету імені Івана Франка

НАПРЯМИ ПОЛІПШЕННЯ ФІНАНСУВАННЯ ДІЯЛЬНОСТІ ВІТЧИЗНЯНИХ МЕДІЙНИХ ПІДПРИЄМСТВ

У статті розкрито ключові аспекти управління фінансовими ресурсами. Розглянуто проблеми формування фінансових ресурсів. Досліджено механізми та етапи управління фінансовими ресурсами та шляхи щодо підвищення ефективності управління ними для ефективної фінансової діяльності медійних підприємств в Україні.

Ключові слова: фінансові ресурси, медійні підприємства, механізм управління, стратегія управління, формування та використання фінансових ресурсів.

Постановка проблеми. В умовах сучасної інформаційної революції консолідація українського суспільства на засадах сталого розвитку можлива лише за умови ефективного функціонування медійних підприємств, що залежить від стану організації формування фінансових ресурсів та вибору ефективної стратегії їх використання. Сьогодні українські суб'єкти господарювання досить часто обмежені у фінансових ресурсах. В цих умовах однією з найважливіших проблем вітчизняних медійних підприємств є недостатня ефективність щодо організації формування та управління фінансовими ресурсами, що у свою чергу, окреслює проблему наявності значної кількості малорентабельних або збиткових і неплатоспроможних господарюючих суб'єктів. Саме тому дослідження проблем ефективного управління формуванням та використанням фінансових ресурсів є пріоритетними та потребують додаткового вивчення у сучасних ринкових умовах.

Аналіз дослідження проблеми. Дослідженням проблем вдосконалення формування та ефективного управління фінансовими ресурсами займається багато закордонних та вітчизняних вчених, серед яких варто назвати: О. Близнюк, Д. Ванькович, А. Горбан, А. Горпинченко, Т. Григоращ, Н. Єфремова, І. Козачок, Ю. Лукіна, Е. Прушківська, І. Рудченко, М. Санакоєва, Є. Сокальська, А. Шабала, В. Шевченко [1-10]. Не заперечуючи їх науковий внесок необхідно зазначити, що дослідженню даних проблем у сучасній економічній літературі на сьогодні присвячено недостатньо уваги, що потребує їх подальшого опрацювання.

Метою статті є з'ясування теоретико-методичних засад управління фінансовими ресурсами, виявлення проблем їх формування, а також пошук шляхів підвищення ефективності управління ними на рівні медійних підприємств за умов ринкової економіки.

Викладення основного матеріалу. Ефективне формування та управління фінансовими ресурсами дозволяє медійним підприємствам не лише виявляти оптимальні джерела їх залучення, але й розподіляти їх так, щоб досягти максимальної ефективності фінансово-господарської діяльності.

Медійні підприємства формують фінансові ресурси в ході господарської діяльності шляхом отримання доходів в процесі надання медійних послуг або залученням коштів на фінансовому ринку. До власних коштів належать: статутний капітал, валовий дохід, амортизаційні відрахування та прибуток; до залучених: отримані кредити, пайові та інші внески, субсидії, кошти, що мобілізовані на фінансовому ринку [3, с. 251].

Отже, фінансові ресурси – це доходи, грошові нагромадження медійних підприємств, що призначені для виконання фінансових зобов'язань та здійснення витрат суб'єкта господарювання. Фінансові ресурси характеризують фінансовий потенціал медійних підприємств. В комплексі із трудовими й матеріальними ресурсами, ці ресурси становлять важливу складову ресурсного забезпечення медійних підприємств.

Необхідно зазначити що на формування фінансових ресурсів впливають різноманітні чинники, які поділяють на зовнішні та внутрішні. Зовнішні

чинники безпосередньо не пов'язані з діяльністю окремого суб'єкта: стан економіки в цілому, зміну політичного курсу влади, інфляцію, зростання цін на ресурси; внутрішні безпосередньо пов'язані з його діяльністю: рівень фінансової структури підприємства, організація управління фінансовими ресурсами; налагодження роботи з посередницькими, збутової стратегії та її зв'язку з виробничою, вибір сегментів ринку, моніторинг конкуренції, стан фінансового, управлінського й податкового обліку, цінової політики та аналізу цін конкурентів, ефективність виробництва, відповідності кваліфікації персоналу [6, с. 278].

Важливого значення в сучасних умовах набуває управління фінансовими ресурсами, що є дієвим інструментом підвищення ефективності господарювання. Це передбачає вирішення тактичних і стратегічних завдань, які формують потенціал для розвитку діяльності медійних підприємств.

Система управління фінансовими ресурсами являє собою сукупність форм і методів, на основі яких здійснюється управління капіталом та фінансовими ресурсами. Дана система буде ефективною лише тоді, коли вона надасть можливість раціонально використовувати наявні ресурси та забезпечить системний пошук можливостей щодо подальшого розвитку медійних підприємств.

Управління фінансовими ресурсами медійних підприємств трактується науковцями як: один із важливіших факторів забезпечення ефективної фінансово-господарської діяльності в сучасних умовах; діяльність, яка спрямована на оптимізацію фінансового механізму підприємства та координацію фінансових операцій, забезпечення впорядкування та збалансування; система управлінських дій щодо формування й використання грошових коштів фондового та нефондового характеру.

Управління фінансовими ресурсами повинно бути спрямоване на уникнення банкрутства; боротьбу з конкурентами за кошти; збільшення ринкової вартості медійних підприємств; досягнення зростання економічного потенціалу; зростання обсягів виробництва та реалізації; збільшення прибутку та зменшення витрат; забезпечення рентабельної діяльності тощо [7, с. 114].

Отже, в ринкових умовах господарювання управління фінансовими ресурсами слід розглядати як сукупність цілеспрямованих та скоординованих заходів і дій щодо розробки й реалізації управлінських рішень, що пов'язані із залученням, розміщенням та використанням фінансових ресурсів для максимізації ринкової вартості медійних підприємств. Метою управління фінансовими ресурсами на мікрорівні має бути максимізація ринкової вартості, яка забезпечує зростання добробуту суб'єктів господарювання, адже збільшення ринкової вартості є не лише результатом зростання прибутку і зниження витрат, а й результатом росту іміджу суб'єкта господарювання, покращення якостей, які передбачають довгострокове зростання ефективності діяльності.

Для ефективної системи управління фінансовими ресурсами медійних підприємств доцільно враховувати наступні вимоги: існування зв'язків між елементами системи; динамічність та здатність до зміни; можливість зміни протікання економічного процесу. Тому основними завданнями управління

фінансовими ресурсами є постійне забезпечення оптимального обсягу, організація формування і раціональне використання для підвищення рентабельності та максимізації прибутку. Прибуток, що формує більшу частину власних фінансових ресурсів, займає головне місце в їх складі.

Основним напрямком управління фінансовими ресурсами медійних підприємств є оптимізація процесу їх формування та використання, що базується на застосуванні системно-аналітичного підходу до управління фінансами.

В основі цього підходу лежить доцільність управлінського рішення, що визначається ситуацією, яка формується під впливом факторів оточення.

При формуванні фінансових ресурсів найчастіше використовують такі типи стратегій:

1. Використання власних коштів для розширення своєї ринкової бази.

2. Об'єднання фінансових ресурсів медійних підприємств для реалізації певних проектів на ринках.

3. Залучення всіх можливих джерел фінансування для формування та реалізації інноваційних програм медійних підприємств.

4. Залучення коштів донорів.

5. Перехресне фінансування [10, с. 127].

Перехід економіки нашої країни до ринкових відносин сьогодні зумовлює необхідність максимально ефективного управління фінансовими ресурсами, що, у свою чергу, суттєво залежить від обґрунтованості застосовуваних методів управління. При цьому розвиток фінансового управління в Україні викликає необхідність розширення переліку, насамперед, таких методів управління, які можливо успішно застосовувати на практиці з урахуванням особливостей управління фінансовими ресурсами в умовах українського сьогодні.

Проблему управління формуванням та використанням фінансових ресурсів слід розглядати на стратегічному, тактичному та оперативному рівні. Технологія управління фінансовими ресурсами, реалізується за допомогою певного набору методів, важелів, елементів правового, нормативного та інформаційного забезпечення, які дають змогу здійснити комплексну систему аналізу ефективності використання фінансових ресурсів.

Пріоритетам управління на стратегічному рівні є забезпечення необхідним обсягом фінансових ресурсів найбільш вагомим проектам, заходів та операцій, результатом яких можуть бути значні зміни фінансового стану медійних підприємств, різка зміна структури та величини усіх активів та джерел їх утворення – пасивів.

Тактичний рівень управління фінансовими ресурсами медійних підприємств полягає у пошуку та розподілі необхідної кількості фінансових ресурсів для забезпечення окремих напрямків їх фінансово-господарської діяльності (закупівлі, виробництва, збуту) та його середньотактичних цілей.

Під оперативним управлінням розуміється комплексна система заходів з розподілу та контролю фінансових ресурсів для забезпечення поточної діяльності підприємства в межах виконання короткотермінових та середньотермінових планів, при цьому пріоритетним є ефективне використання наявних фінансових ресурсів [9].

При управлінні фінансовими ресурсами медійних підприємств необхідним є застосування системного підходу, що підпорядкований загальній меті розвитку компанії та визначає доцільність управлінського рішення залежно від ситуації, яка виникає під впливом внутрішнього та зовнішнього середовища підприємства.

Отже, можна визначити основні етапи процесу управління фінансовими ресурсами в сучасних умовах господарювання – це визначення проблем і постановка завдань управління фінансовими ресурсами, прийняття рішень щодо використання фінансових ресурсів, організації забезпечення їх реалізації та аналіз результатів прийнятих рішень.

Система управління фінансовими ресурсами – це, по суті, набір інструментів, методів, засобів розробки та реалізації управлінських рішень. Вони впливають на процеси формування, розподілу й використання фінансових ресурсів із метою забезпечення стійкого фінансового стану й результативної діяльності суб'єкта господарювання. А від цього залежать його конкурентоспроможність та успіх на ринку. Функціонування системи управління є запорукою успішної господарської діяльності в умовах жорсткої ринкової конкуренції.

Система управління фінансовими ресурсами медійних підприємств складається з управління формуванням фінансових ресурсів та управління їхнім використанням. Звідси можна виокремити основні етапи процесу управління фінансовими ресурсами в сучасних умовах господарювання. Це визначення проблеми і постановка завдання управління фінансовими ресурсами, прийняття рішення стосовно використання фінансових ресурсів, організація і забезпечення його реалізації та аналіз результатів прийнятого рішення.

Процес створення фінансової стратегії повинен відбуватися через конкретні стадії:

- прогнозування та планування грошових потоків шляхом розробки відповідних внутрішніх документів;
- затвердження та впровадження бюджетів інвестиційної та фінансової діяльності;
- контролінг виконання бюджетів;
- корегування планів та бюджетів відповідно до зміни зовнішніх і внутрішніх умов.

У ході формування фінансової стратегії кожне медійне підприємство повинно вирішити такі завдання, як: прискорене формування вхідних грошових потоків; оптимізація їх у часі; визначення резерву ліквідності та зменшення фінансових ризиків.

При цьому управління фінансовими ресурсами суб'єкта господарювання повинно проводитись як безперервний процес обробки фінансової інформації шляхом її аналізу та прийняття відповідних управлінських рішень.

Слід відзначити, що безперервність цього процесу повинна обумовлюватись організаційним, методологічним, кадровим, інформаційним, технологічним та нормативно-правовим забезпеченням [9].

Успішне управління фінансовими ресурсами суб'єкта господарювання знаходиться у прямій залежності від структури його капіталу, яка може як сприяти, так і перешкоджати спробам зростання його активів, а також прямо впливає на норму прибутку. Таким чином, можна сформулювати

основні положення стратегії управління фінансами суб'єкта господарювання:

Фінансова стратегія повинна бути направлена на реалізацію основної мети господарської діяльності – підвищення прибутковості [4, с. 59]. Стратегія управління фінансами як частина загальної стратегії суб'єкта господарювання повинна націлювати власника на формулювання і реалізацію стратегічних цілей бізнесу, а також здійснювати контроль їхнього досягнення.

Результати господарської діяльності слід оцінювати на основі аналізу динаміки найбільш інформативних фінансових показників.

Відомо, що власника завжди цікавитимуть фінансові показники, оскільки вони найближчі до його головної мети – отримання прибутку та збільшення багатства. Основними групами показників, які можуть представити фінансовий напрям, є:

- динаміка та структура доходу;
- показники прибутковості та рівні витрат;
- грошові потоки та управління капіталом;
- інвестиційна ефективність.

Перераховані блоки – це перші кроки у побудові ефективного фінансового управління медійних підприємств. Саме з них слід розпочинати, і лише завершивши їх, можна переходити до розв'язання інших проблем [10, с. 132].

Крім того, слід зазначити, що з метою визначення ступеню ефективності використання фінансових ресурсів суб'єкта господарювання потрібно співставляти досягнутий результат – прибуток із обсягом затрачених фінансових ресурсів.

З метою покращення фінансування діяльності медійних підприємств необхідно враховувати, що управління формуванням та розподілом їх фінансових ресурсів може відбуватися на 3 рівнях:

1. Рівень підприємств, що входять у склад медійного холдингу.
2. Рівень материнська компанії.
3. Рівень холдингу [9, с. 58].

Можливі різні джерела формування централізованого фонду грошових коштів медіа-холдингу. Одним із варіантів формування централізованого фонду фінансових ресурсів є вкладення грошових коштів медійних підприємств. В такому випадку для узгодження їх інтересів кожне підприємство на плановий період розробляє перелік нововведень, вказуючи річні витрати, річний прибуток та річний прибуток в розрахунку на 1 грн. витрат. Крім того розраховується оптимальний план нововведень, який направляється в головну компанію. Для визначення оптимального плану нововведень медійне підприємство вирішує задачу наступного виду:

$$f(y) = \sum_{j=1}^n P_j \times y_j \rightarrow \max$$

$$\sum_{j=1}^n c_j \times y_j \leq C$$

$$y_j = \{1, 0\}$$

де P_j – плановий річний прибуток медійного підприємства від реалізації j -го нововведення; c_j – планові річні витрати грошових коштів медійного підприємства на j -те нововведення; C – обсяг грошових коштів, який може бути виділений

медійним підприємством на реалізацію нововведень в плановому році; y_j – шуканий параметр, що показує, чи планується включення j -го нововведення у план нововведень медійного підприємства: якщо $y_j = 1$, то планується; якщо $y_j = 0$ – не планується.

Материнська компанія отримавши інформацію від усіх медійних підприємств у вигляді таблиць, з врахуванням грошових коштів, що ними виділяються в центральний фонд формує оптимальний план нововведень, ефективний з погляду усієї медіа-корпорації. Для цього вирішується наступна задача:

$$f(x) = \sum_{i=1}^m \sum_{j=1}^n P_{ij} \times x_{ij} \rightarrow \max$$

$$\sum_{i=1}^m \sum_{j=1}^n c_{ij} \times x_{ij} \leq K$$

$$x_{ij} = \{1, 0\}$$

де, P_{ij} – плановий річний прибуток на i -му медійному підприємстві від впровадження j -го нововведення; c_{ij} – планові річні витрати на i -му медійному підприємстві в j -му нововведенні; K – плановий загальний обсяг грошових коштів корпорації; x_{ij} – шуканий параметр, що показує, чи планується до впровадження на i -му медійному підприємстві j -те нововведення.

Як визначити вклад кожного медійного підприємства в результат діяльності усього холдингу, щоб відповідно перерозподілити отриманий прибуток між підприємствами та головною компанією. Це завдання можна вирішити з допомогою спеціальної моделі для вертикально-інтегрованих структур, яка описує виробничу та фінансову діяльність підприємств холдингу в умовах централізації їх фінансових ресурсів. Ця модель має наступний вигляд:

$$f(x) = \min(P_i + \sum_{i=1}^{n_j} p_{ij} \times x_{ij}) \rightarrow \max$$

$$\sum_{i=1}^m \sum_{j=1}^{n_j} c_{ij} \times x_{ij} \leq C + M$$

$$\frac{\sum_{i=1}^m \sum_{j=1}^{n_j} P_{ij} \times x_{ij}}{\sum_{i=1}^m \sum_{j=1}^{n_j} c_{ij} \times x_{ij}} \leq r$$

$$x_{ij} = \{1, 0\}$$

де, c_{ij} – планові річні витрати фінансових ресурсів i -го медійного підприємства на j -те нововведення, що сприяє збільшенню потужності підприємства; C – планові рівні обсяги фінансових ресурсів, що виділяються підприємствами у план нововведень; M – плановий річний обсяг фінансових ресурсів, що виділяється материнською компанією в плани нововведень підприємств; P_{ij} – плановий річний обсяг прибутку, що отримується i -м підприємством за рахунок збільшення обсягу надання медійних послуг та зниження собівартості їх виготовлення; p_{ij} – плановий приріст річної виробничої потужності i -го медійного підприємства

за рахунок впровадження j -го нововведення, що виражене у випуску кінцевої продукції; P_i – виробнича потужність i -го медійного підприємства, що виражена у випуску кінцевої продукції даного найменування; r – допустима середня норма прибутку на 1 грн. витрат.

Для вирішення проблеми розподілу фінансових ресурсів в короткотерміновому періоді використовують наступні групи моделей. Моделі, що базуються на максимізації рентабельності активів. Побудова моделей, основаних на максимізації рентабельності активів, відбувається шляхом виділення центрів відповідальності у складі холдингу: центри прибутку, центри витрат, центральний фонд.

Головним показником таких моделей є рентабельність активів центрів прибутку, що визначає дохідність від експлуатації фінансових ресурсів. Цільова функція моделі для кожного центру прибутку виглядає (в загальному вигляді) таким чином:

$$f = [(k_{ij} + x_j - y_i) \times (1 + r_i) - a(x_i, y_i)], i = 1, 2, \dots, n$$

де n – кількість центрів прибутку в медійному холдингу; x_i – обсяг ресурсів, що купуються i -центром прибутку у центрального фонду на початку періоду; y_i – обсяг ресурсів, що продається i -центром прибутку центральному фонду на початку періоду; r_i – рентабельність активів i -го центру прибутку; k_{ij} – залишок ресурсів у i -центру прибутку на початок періоду; $a(x_i, y_i)$ – чисті витрати на купівлю ресурсів i -центру прибутку у центрального фонду. При цьому в ролі обмеження може виступати наступне рівняння:

$$\sum i[(y_i - x_i) + a(x_i, y_i)] = z$$

де z – обсяг ресурсів, необхідних для скерування у центри витрат на період.

Знаходження оптимальних значень величин x_i та y_i дозволяє, по-перше, оптимально розподіляти ресурси між центрами прибутку з метою максимізації прибутку, що отримується від експлуатації ресурсів на медійному ринку, по-друге, забезпечувати функціонування центрів витрат у відповідності з потребами медіа-холдингу, згідно бюджету.

Таким чином, моделі, основані на максимізації рентабельності активів, доцільно використовувати лише в горизонтальних типах інтеграції, коли підприємства холдингу не пов'язані між собою технологічними, виробничими або збутовими ланцюжками. Саме такими є медіа-холдинги в Україні. Якщо використовувати дані моделі у вертикально інтегрованих холдингах, то виникнуть суттєві спотворення даних, оскільки рентабельність активів окремих підприємств, що входять у склад групи, не може виступати критерієм оптимізації розподілу фінансових ресурсів.

Удосконалення організації управління фінансовими ресурсами медійних підприємств необхідно розглядати, як один з головних факторів підвищення ефективності їх формування та використання. Це забезпечить високий рівень планування фінансових ресурсів, прийняття оптимальних рішень з врахуванням їх економічного та соціального ефекту [7].

Задля забезпечення ефективного розв'язання економічних і соціальних завдань медійних підприємств потрібно правильно розпоряджатися його фінансовими ресурсами, що є само по собі важливим чинником. У процесі діяльності медіа-організація повинна вибрати оптимальні варіанти збільшення капіталу як за рахунок зовнішніх, так і внутрішніх фінансових ресурсів.

Слід зазначити наступні заходи та шляхи підвищення ефективності використання фінансових ресурсів: впровадження заходів щодо зниження всіх видів витрат; проведення грамотної дивідендної політики; вивчення механізму впливу фінансового левериджу на рівень прибутковості власного капіталу і рівень фінансового ризику; проведення заходів щодо модернізації виробництва; точне визначення терміну експлуатації активів, що вводяться в дію, а також правильний вибір методу нарахування амортизації [8].

Таким чином слід зазначити, що ефективність використання фінансових ресурсів впливає на фінансову стійкість медійного підприємства, його ліквідність, платоспроможність, ділову активність і рентабельність. Тому ефективне управлін-

ня фінансовими ресурсами є фундаментом для фінансової стабільності медіакорпорації та її подальшого розвитку.

Висновки. Отже, від ефективної організації та правильного управління фінансовими ресурсами медійних підприємств залежить як його фінансово-економічний стан, так і його положення на ринку в сучасних конкурентних умовах. Управління фінансовими ресурсами – це процес прийняття ефективних управлінських рішень, які поєднують у собі досвід професіоналів і певні умови, що складаються в конкретний момент часу і потребують виконання оперативних і стратегічних завдань. Система управління фінансовими ресурсами медійних підприємств являє собою частину загальної системи управління організацією, а також є сукупністю форм, методів і прийомів, за допомогою яких здійснюється управління грошовим оборотом та фінансовими ресурсами. Удосконалення системи управління фінансовими ресурсами є одним із ключових чинників підвищення ефективності господарської діяльності, від нього залежить стабільне функціонування, динамічний розвиток, позиція суб'єктів господарювання на ринку тощо.

Література:

1. Близнюк О.П. Класифікація джерел формування фінансових ресурсів підприємства / О.П. Близнюк, А.П. Горпинченко // Вісник Міжнародного Слов'янського університету. – 2015 – № 2. – С. 1-7.
2. Ванькович Д.В. Удосконалення механізму реорганізації управління фінансовими ресурсами підприємств / Д.В. Ванькович // Фінанси України. – 2010. – № 9. – С. 112-117.
3. Горбан А.П. Управління фінансовими ресурсами підприємства / А.П. Горбан // Економічні науки. – 2010. – № 15. – С. 25-27.
4. Григоращ Т.Ф. Шляхи вдосконалення управління фінансовими ресурсами підприємства / Т.Ф. Григоращ, Є.С. Сокальська, А.В. Шабала // Економічні науки. – 2014. – № 10 (13). – С. 59-61.
5. Єфремова Н. Джерела формування фінансових ресурсів підприємства: їх склад та оптимізація структури / Н. Єфремова // Електронне наукове фахове видання «Ефективна економіка». – 2013. – № 3. – С. 53-61.
6. Козачок І.А. Формування та управління ефективним використанням фінансових ресурсів підприємства / І.А. Козачок // Гуманітарний вісник Запорізької державної інженерної академії. – 2011. – № 7. – С. 277-283.
7. Лукіна Ю.В. Формування та реалізація стратегії управління фінансами підприємства / Ю.В. Лукіна // Фінанси України. – 2013. – № 3. – С. 113-118.
8. Прушківська Е.В. Напрями вдосконалення, формування та використання фінансових ресурсів на підприємстві / Е.В. Прушківська, М.А. Санакоева [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://web.znu.edu.ua/herald/issues/2010/Vest_Ek7-3-2010-PDF/256-262.pdf.
9. Романенко О. Распределение финансов в холдингах // Финансовый директор. – № 10. – 2006. – С. 58-64.
10. Рудченко І.В. Удосконалення механізму управління фінансовими ресурсами підприємства / І.В. Рудченко [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.irbis-nbuv.gov.ua/cgi-bin/irbis_nbuv/cgiirbis_64.exe.
11. Шевченко В.О. Напрями використання фінансових ресурсів підприємств / В.О. Шевченко // Фінансове право. – 2014. – № 5. – С. 126-133.

Макаренко Ульяна Богдановна

аспірант кафедри фінансов, денежного обращения и кредита Львовского национального университета имени Ивана Франко

НАПРАВЛЕНИЯ УЛУЧШЕНИЯ ФИНАНСИРОВАНИЕ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ОТЕЧЕСТВЕННЫХ МЕДИЙНОЙ КОМПАНИЙ

Аннотация

В статье раскрыты ключевые аспекты управления финансовыми ресурсами. Рассмотрены проблемы формирования финансовых ресурсов. Исследованы механизмы и этапы управления финансовыми ресурсами и пути по повышению эффективности управления ими для эффективной финансовой деятельности медийных компаний в Украине.

Ключевые слова: финансовые ресурсы, медийные предприятия, механизм управления, стратегия управления, формирования и использования финансовых ресурсов.

Makarenko Uliana Bogdanivna

Post-Graduate Student of the Department of Finance, Money and Credit
of the Ivan Franko National University of Lviv

DIRECTIONS FOR IMPROVING FINANCING ACTIVITIES OF DOMESTIC MEDIA ENTERPRISES

Summary

The article deals with the key aspects of managing financial resources. The problems of formation of financial resources are considered. The mechanisms and stages of management of financial resources and ways to improve their management efficiency for effective financial activity of media companies in Ukraine are explored.

Key words: financial resources, media enterprises, management mechanism, strategy of management, formation and use of financial resources.

УДК 657

Мурашко Віталій Сергійович

магістр

Київського національного університету імені Тараса Шевченка

ЯКІСТЬ ПРОДУКЦІЇ РЕСТОРАННОГО ГОСПОДАРСТВА: МЕТОДОЛОГІЧНІ ТА ПРИКЛАДНІ АСПЕКТИ

У статті розглянуто основні підходи до визначення категорії «якість», сформульовано визначення поняття «якість продукції»; проаналізовано чинники формування якості продукції; запропоновано комплекс проведення заходів по забезпеченню якості продукції за технічними, економічними та організаційними напрямками. Проаналізовано підходи до визначення поняття «якість». Досліджено складові показника якості та обґрунтовано їх важливість для успішного ведення ресторанного бізнесу. Розглянуті види контролю за продукцією та надано рекомендації щодо покращення якості.

Ключові слова: якість, якість продукції, конкурентоспроможність, чинники формування якості, шляхи вдосконалення якості

Постановка проблеми. У ринковій економіці проблема якості є найважливішим чинником підвищення рівня життя, економічної, соціальної й екологічної безпеки.

Якість – комплексне поняття, що характеризує ефективність усіх сторін діяльності: розробка стратегії, організація виробництва, маркетинг тощо.

Рівень розвитку підприємства та величина його прибутку залежить, в першу чергу, від якості продукції. Якість, як економічна категорія, відображає сукупність властивостей продукції, що зумовлюють міру її придатності задовольняти потреби людини відповідно до свого призначення. Тому для кожного підприємства принципово важливо постійно підвищувати та удосконалювати рівень якості продукції. В умовах розвитку міжнародної торгівлі і споріднених їй видів діяльності, успіх окремих підприємств та галузей економіки на зовнішньому і внутрішньому ринках повністю залежить від того, наскільки їх продукція або послуги відповідають стандартам якості.

Проблеми якості є універсальними і характерними для усіх без винятку країн світу, вони набувають нової, особливої актуальності по мірі поглиблення ринкових відносин, загострення конкуренції, зменшення протекціоністських заходів держави.

В сучасних умовах в Україні якість продукції і послуг, їх безпека відіграють все більшу роль в економіці країни. Саме тому вихід із кризово-

го стану виробництва лежить на шляху якнайшвидшого освоєння конкурентноздатної продукції, суворого дотримання технічних параметрів виробництва, впровадження ефективним систем управління якістю.

Аналіз досліджень і публікацій. Проблема управління якістю активно досліджується науковцями на пострадянському просторі, у т.ч. і в Україні. Значний внесок в розвиток теорії управління якістю зробили А. Глічев, В. Панов, Г. Азгальдов, В. Версан, Ю. Адлер, Р. Бичківський, П. Калита, А. Вакуленко, М. Шаповал, Ю. Койфман, Ю. Адлер та інші. Проте недостатньо дослідженням залишаються питання впливу якості на діяльність підприємства, необхідна подальша розробка термінології в галузі якості, передусім з позицій функціонування підприємства як організаційної структури.

Мета статті – уточнити визначення поняття «якість продукції», розглянути чинники формування якості продукції, визначити напрямки підвищення якості продукції.

Виклад основного матеріалу дослідження. Якість продукції ресторанного господарства формується ще на стадії розробки певного виду продукції й закладається в нормативно-технічну документацію, потім забезпечується на стадії виробництва, підтримується на стадії зберігання, транспортування й реалізації.

Якість продукції – це сукупність властивостей продукції, що обумовлюють її придатність

задовольняти певні потреби у відповідності зі своїм призначенням. Таке визначення наведено в стандарті ISO і є найбільш поширеним в країнах з розвинутою економікою. У 1986 р. в межах ISO були сформульовані терміни щодо якості для всіх галузей бізнесу і промисловості, а у 1994 р. ця термінологія була уточнена. За цим останнім підходом стандартизованим є визначення якості, за яким дана категорія є сукупністю характеристик об'єкта, що відносяться до його здатності задовольняти встановлені і передбачувані потреби [2].

Властивість продукції – це її особливості, що може виявлятися при її створенні, експлуатації або споживанні. Сукупність властивостей допомагає відрізнити один вид продукції від іншого. Властивості продукції можна поділити на прості й складні. До простих належать смак, зовнішній вигляд, колір; до складних – перетравлюваність, засвоюваність, калорійність та ін.

Оцінюють якість продукції за допомогою показників якості.

Показник якості – це кількісна характеристика однієї чи декількох властивостей продукції стосовно певних умов створення або споживання. Показник якості продукції характеризує придатність продукції задовольняти необхідні потреби.

Показник якості продукції може виражатися в різних одиницях (ккал, відсотках, балах тощо).

До якісних ознак продукції належать колір, форма виробу, спосіб з'єднання окремих компонентів. А кількісна ознака продукції є її параметром.

Одиничний показник – це показник якості продукції, що характеризує одну з її властивостей. Наприклад, смак, колір, аромат, вологість, пружність, консистенція, набухання тощо.

Комплексний показник – це показник, що характеризує кілька властивостей продукції або одну складну властивість, що має декілька простих. Скажімо, комплексним є показник «кулінарна готовність», під якою розуміють певний стан страви, що характеризується комплексом фізико-хімічних, структурно-механічних і органолептичних властивостей, завдяки яким ця страва стає придатною до вживання. Показник якості кулінарної продукції «харчова цінність» також є комплексним, тому що відображає всю повноту корисних властивостей продукції, пов'язаних з умістом у ній широкого переліку харчових речовин (білків, жирів, вуглеводів, мінеральних речовин, вітамінів та ін.), її енергетичну цінність і органолептичні характеристики продукції.

Термін «біологічна цінність» характеризує якість білків, що містяться в продукції, їхню збалансованість за амінокислотним складом, перетравлення і засвоюваність, які залежать не тільки від амінокислотного складу, але й від структурних особливостей.

Енергетична цінність. Цей термін характеризує ту частку енергії, що може вивільнитися з харчових речовин у процесі біологічного окислення й використовуватися для забезпечення фізіологічних функцій організму.

Таким чином, споживча вартість і якість виробів тісно пов'язані між собою. Підвищення якості продукції, як і інші економічні категорії – підвищення ефективності людської праці, розвитку науки і техніки, є відображенням історичного процесу.

У ринкових умовах господарювання споживач продукції, незалежно чи юридична, чи фізична особа, самостійно вирішує, яку продукцію або товар придбати. Тому на споживчий попит на товар впливають значною мірою якісні показники того чи іншого виробу (зовнішній вигляд, оформлення, гарантії на товар), реклама, можливе його обслуговування тощо.

Для підтримання високої якості та конкурентоспроможності готової продукції на підприємстві необхідно постійно впроваджувати новітні технології та одночасно постійно контролювати якість продукції в процесі технологічного циклу. Однак процес контролю має супроводжуватися певними методиками контролю, класифікацією видів браку та відповідними організаційними прийомами його усунення.

Науковий підхід до вивчення будь-якої категорії чи явища передбачає в першу визначення змісту поняття, його сутності, місця і ролі в сукупності інших категорій та явищ. Наукові трактування якості є досить різнобічними, проте об'єднаними певною загальною філософією дефініції. Так, виходячи із суб'єктивних позицій, Ф. Кросбі визначає якість як відповідність вимогам. У. Демінг вважає, що управління якістю не означає досягнення досконалості, а отримання такого рівня якості, на який розраховує ринок. Д. Джуран визначає якість як відповідність призначенню. А. Фегенбаум називає якість сукупністю складних ринкових, технічних та експлуатаційних характеристик виробу, завдяки яким останній відповідає очікуванням споживача. Д. Харрінгтон визначає якість як задоволення або перевищення вимог споживача за прийнятною для нього ціною [1].

На сучасному етапі якість продукції – це поняття, яке характеризує параметричні, експлуатаційні, споживчі, технологічні, дизайнерські властивості виробу, рівень його стандартизації та уніфікації, надійність і довговічність. Як економічна категорія якість відбиває сукупність властивостей продукції, що зумовлюють міру її придатності задовольняти потреби людини.

Узагальнюючи наведені підходи, вважаємо, що якість продукції – це сукупність функціональних, естетичних і економічних властивостей, які відповідають конкретним потребам споживачів. Принциповою особливістю такого визначення є врахування проявлення властивостей продукції в певних умовах споживання. Мається на увазі, що якість продукції виявляється не в самих властивостях, а в тому, в якій мірі вони задовольняють певні потреби споживачів. Тим не менше, такий підхід повинен бути доповнений з урахуванням потреб формування активної позиції вивчення та прогнозування вимог споживачів, формуючи тим самим культуру споживання.

Як показали результати аналітичного огляду наукових джерел з проблеми якості, багатоаспектність підходів до розгляду даної категорії не виключає домінування достатньо вузького предмету досліджень, а саме – ідентифікації якості з позицій досягнення відповідного її рівня із суб'єктивних позицій, вимог ринку або відповідність призначенню. Всі інші варіації дефініції зводяться до орієнтації на очікування споживача, що є аналогічним підходом за сутністю.

Вважаємо, що якість продукції в загальній моделі її досягнення та підтримання не можуть розглядатися ізольовано від інших структурних елементів підприємства. Якість продукції є лише однією з таких складових, і за логікою функціонування підприємства дана категорія є лише похідною від цілого комплексу якісних показників, які можуть мати або ж не мати кількісної інтерпретації.

Забезпечення належної якості продукції – це вимога часу, сучасної дійсності, коли будь-який товар задовольняти споживача не може, як це було при командно-адміністративній системі. У нинішніх умовах споживач продукції є регулятором її рівня виробництва і попиту на ринку.

Якість продукції формується під впливом таких важливих чинників:

- активне прагнення підприємств до оперативного використання досягнень науково-технічного прогресу;
- ретельне вивчення вимог внутрішнього і міжнародного ринків, а також потреб різноманітних категорій споживачів;
- інтенсивне використання творчого потенціалу персоналу через навчання, виховання, систематичне підвищення кваліфікації, різноманітну мотивацію матеріального та морального характеру.

Важливими властивостями для оцінки якості є:

- технічний рівень, що відбиває матеріалізацію в продукції науково-технічних досягнень;
- естетичний рівень, що характеризується комплексом властивостей, пов'язаних з естетичними відчуттями і поглядами;
- безпечність.

Підвищення якості продукції повинно базуватися на основі розробки комплексної, взаємопов'язаної системи технічних, організаційних, економічних і соціальних та мотиваційних заходів, що забезпечують необхідний рівень якості на всіх стадіях виробництва і споживання продукції.

Якщо рецептура складена невдало, технологія не відпрацьована, то навіть за належної якості сировини й високої кваліфікації працівників видати якісну продукцію при масовому виробництві практично неможливо.

На підприємствах ресторанного господарства контроль якості продукції необхідно організувати на всіх етапах виробництва, а тому варто створити служби вхідного, операційного та приймального контролю якості з чітким поділом функцій і відповідальності за якість продукції, що випускається. Така специфіка підприємств ресторанного господарства.

Служба вхідного контролю провадить контроль сировини, що надходить і відповідність її якості даним, зазначеним у супровідних документах (сертифікатах), за органолептичними показниками, викладеними у нормативно-технічній документації.

Коли виникають сумніви у доброякісності сировини, що надійшла, викликають працівника лабораторії (санітарно-харчової або технологічної) для відбору зразків на аналіз. Також за прошують представника постачальника, у присутності якого здійснюють приймання продуктів за якістю. На підставі лабораторного висновку постачальнику висувають претензії у встановленому порядку, і всі випадки постачання недо-

броякісної сировини фіксують у журналі обліку недоброякісних та нестандартних продуктів, що веде матеріально відповідальна особа, яка приймає сировину (продукти).

Відповідно до договору за порушення стандартів і ТУ постачальник може бути оштрафований, а при кількарізових постачаннях продукції низької якості підприємство може в односторонньому порядку розірвати договір з постачальником. Постачальник зобов'язаний відшкодувати підприємству збиток, що виник внаслідок постачання недоброякісної сировини або продуктів, а також у результаті розірвання договору.

Служба вхідного контролю відповідає за якість сировини, що надходить. Невчасне повернення недоброякісних продуктів і неправильне їхнє оформлення, несвочасне надання матеріалів для висування позову постачальникам, недотримання правил товарного сусідства, порушення санітарних норм і термінів реалізації продукції, наявність претензій усередині підприємства – все це свідчить про низьку виробничу дисципліну працівників складу та служби вхідного контролю.

Операційний контроль провадиться шляхом органолептичної оцінки, перевірки відповідності сировинного набору технологічним картам, дотримання технологічних режимів і виходу продукції за масою.

Контроль якості продукції, що випускається (**приймальний контроль**), організується залежно від типу підприємства. У цехах заготівельних підприємств і спеціалізованих цехів контроль ведуть залежно від виготовлення кожної партії продукції за органолептичними показниками, а також за виходом виробів по масі, дотриманням вимог з упакування і маркірування.

Контроль за фізико-хімічними показниками провадить технологічна лабораторія.

У їдальнях, кафе, ресторанах оцінку якості готової продукції провадить служба контролю якості, що виконує роль бракеражної комісії і члени якої відповідають за оцінку якості продукції, котра виготовляється протягом робочого дня.

Оскільки продукція підприємств швидкого обслуговування, а також замовлені й фірмові страви в ресторанах випускаються без поділу на партії, контроль проводиться під час виготовлення цих страв. Відхилення і порушення в технології приготування, зауваження від членів служби контролю якості і споживачів фіксуються у спеціальному журналі.

У системі ресторанного господарства існують й інші форми контролю якості виробленої продукції, однією з яких є контроль страв масового попиту, що здійснюється бракеражними комісіями. До складу бракеражної комісії можуть входити завідувач виробництва або його заступник, інженер-технолог, кухар-бригадир, кухарі високих розрядів. Для одноразового проведення бракеражу склад комісії має налічувати не менше двох осіб. Комісія керується Збірниками рецептур, технологічними картами, технічними умовами, технологічними інструкціями й іншими нормативними документами. Комісія провадить органолептичну оцінку якості їжі, визначає фактичну масу штучних виробів і напівфабрикатів,

перевіряє температуру страв, що подаються, правильність зберігання їжі на роздачі і наявність окремих компонентів для її оформлення.

Члени комісії з якості, що контролюють якість їжі на підприємстві ресторанного господарства, беруть участь у проведенні бракеражу, їхня оцінка записується в бракеражний журнал, а при виявленні порушень складається акт перевірки у двох екземплярах, один із яких скеровується в комісію з якості, а другий лишається на підприємстві.

Крім щоденного контролю, що здійснюється працівниками підприємства, контрольні перевірки правильності подавання страв і їхньої якості можуть проводити інспектори Управління із захисту прав споживачів, працівники Держспоживзахисту України, управлінь (відділів) торгівлі місцевих органів влади. Всі особи, що перевіряють, повинні мати відповідні документи, тільки тоді вони мають право оглядати торговельні і складські приміщення підприємства, перевіряти правильність приймання і зберігання сировини та напівфабрикатів, контролювати виготовлення страв необхідного асортименту і належної якості.

Контролюючі організації можуть брати зразки страв для експертизи і лабораторного контролю. Добір проб здійснюють за участю фахівців санітарно-епідеміологічної служби Міністерства охорони здоров'я України.

Оцінку якості продукції разом із працівниками ресторанного господарства і контролюючими органами здійснюють відвідувачі цих підприємств.

Крім того, за роботою підприємств ресторанного господарства встановлений державний санітарний нагляд з боку органів та установ санітарно-епідеміологічної служби Міністерства охорони здоров'я України.

Державний санітарний нагляд здійснює контроль за застосуванням харчових добавок (барвників, консервантів, стабілізаторів) у виробництві продукції ресторанного господарства, за впровадженням нової технології, проводить роботу з попередження харчових отруєнь і захворювань, пов'язаних зі споживанням недоброякісних продуктів, розслідує випадки харчових отруєнь, контролює відповідність обладнання, інвентарю, посуду, що використовується, діючим санітарно-гігієнічним нормам і правилам, проводить заходи щодо впровадження раціонального харчування населення й вітамінізації кулінарної продукції, проводить експертизу па наявність шкідливих домішок і харчових добавок у кількостях, які перевищують гранично допустимі, встановлює доброякісність і придатність продуктів для харчових цілей.

Регулярний контроль якості продукції підприємств ресторанного господарства здійснюють

технологічні й санітарно-технологічні харчові лабораторії. Лабораторії роблять аналізи сировини, напівфабрикатів і готових виробів на відповідність їх ДСТУ, ГОСТам, ГСТУ, рецептурам та іншим нормативним документам; контролюють дотримання норм вкладення сировини й технології виробництва продукції.

Спільно працівники технологічних і санітарно-технологічних харчових лабораторій беруть участь в організації і проведенні технологічних конференцій, дегустацій, виставок-оглядів, конкурсів молодих фахівців та інших заходів, у розробці і затвердженні рецептур і технології приготування фірмових страв, у проведенні контрольних варінь, розробках, спрямованих на поліпшення якості й розширення асортименту продукції.

Працівники лабораторій мають право робити вилучення проб харчових продуктів, напівфабрикатів, страв і кулінарних виробів па підприємствах і їхніх складах; припиняти на будь-якій стадії технологічного процесу використання сировини і реалізацію готової продукції, коли виявлені недоброякісність, невідповідність ДСТУ, технічним умовам або рецептурам, а також у разі недотримання норм вкладення сировини чи порушення правил її обробки. Виявлені порушення (недоброякісність, некондиційність, недовкладення сировини) працівники лабораторії фіксують у контрольному журналі підприємства. Результати перевірок отримують керівництво вищої організації і керівництво підприємства, де виявлені порушення, для вживання необхідних заходів.

Висновки. Якість продукції значною мірою визначається ефективністю системи управління якістю на підприємстві та належною організацією самого виробничого процесу. Все більше підприємств розуміють необхідність суворого дотримання стандартів системи управління якістю та вимог належної виробничої практики.

Система управління якістю, що побудована згідно з принципами загального управління якістю, передбачає постійне вдосконалення маркетингової діяльності фірми, поліпшення якості продукції і задоволення потреб усіх зацікавлених сторін: споживачів, постачальників, персоналу, власників, суспільства в цілому за рахунок створення відповідного менеджменту на підприємстві.

Як свідчить вітчизняний та світовий досвід, застосування систем якості надає підприємствам можливість істотно підвищувати ефективність своєї діяльності, забезпечувати споживачів продукцією і послугами, що відповідають потребам і вимогам законодавства. Створення ефективних систем якості, орієнтованих на впровадження сучасного досвіду в галузі організацій та технологій, забезпечує стійке становище підприємств на ринку.

Література:

1. ДСТУ ISO 9000-2001. Системи управління якістю. Основні положення та словник. – На заміну ДСТУ 3230-95; Введ. 27.06.2001 р. – К.: Держстандарт України, 2001.
2. Архіпов В.В. Ресторанна справа: асортимент, технологія і управління якістю продукції в сучасному ресторані. – К.: Центр учбової літератури «ІНРОС», 2016. – 381 с.
3. Петренко К.В. Система управління якістю продукції на підприємстві як чинник його ефективної діяльності / Петренко К.В. // Формування ринкових відносин в Україні: Збірник наукових праць. – 2009. – №12.
4. Попова Н.В., Мисюра Т.Г. Контроль якості та безпеки продукції галузі: Курс лекцій для студ. напряму 6.051701 "Харчові технології та інженерія" ден. та заоч. форм навч. – К.: НУХТ, 2012. – 176 с.

5. Давидова О.Ю. Управління якістю продукції та послуг у готельно-ресторанному господарстві: навч. посібник / О.Ю. Давидова, І.М. Писаревський, Р.С. Ладженська; Харк. нац. акад. міськ. госп-ва. – Х. : ХНАМГ, 2012. – 414 с.
6. Труш Ю.Я. Обґрунтування основних шляхів підвищення управління якістю продукції / Ю.Я. Труш // Формування ринкових відносин в Україні. – 2011. – № 8.

Мурашко Віталій Сергеевич

магістр

Київського національного університету імені Тараса Шевченка

КАЧЕСТВО ПРОДУКЦИИ РЕСТОРАННОГО ПРЕДПРИЯТИЯ: МЕТОЛОГИЧЕСКИЕ И ПРАКТИЧЕСКИЕ РЕКОМЕНДАЦИИ

Аннотация

В статье рассмотрены основные подходы к определению категории «качество», сформулировано определение понятия «качество продукции»; проанализированы факторы формирования качества продукции; предложен комплекс проведения мероприятий по обеспечению качества продукции по техническим, экономическим и организационным направлениям. Проанализированы подходы к определению понятия «качество». Исследовано составляющие показателя качество и обосновано их важность для успешного ведения ресторанного бизнеса. Рассмотрены виды контроля за продукцией и даны рекомендации что к улучшению качества.

Ключевые слова: качество, качество продукции, конкурентоспособность, факторы формирования качества, пути совершенствования качества.

Murashko Vitalii Serhiyovych

Master's degree

Taras Shevchenko National University of Kyiv

QUALITY OF RESTAURANT PRODUCTION: METHODOLOGICAL AND APPLIED ASPECTS

Summary

The article considers the main approaches to the definition of the category «quality», formulates the definition of «product quality»; factors of production quality are analyzed; a complex of measures for quality assurance of products according to technical, economic and organizational directions was proposed. Approaches to the definition of «quality» are analyzed. The components of the indicator are highlighted and their importance for the successful management of the restaurant business is substantiated. The types of product control are considered and recommendations for improving the quality are provided.

Key words: quality, product quality, competitiveness, factors of quality forming, ways to improve quality.

Мурашко Віталій Сергійович
магістр

Київського національного університету імені Тараса Шевченка

Мельник Татьяна Григорівна
кандидат економічних наук, доцент,

Київський національний університет імені Тараса Шевченка

ПІДВИЩЕННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ РЕСТОРАННОГО ГОСПОДАРСТВА ЗА РАХУНОК УПРОВАДЖЕННЯ ІННОВАЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

Дана стаття розглядає актуальні проблеми підприємств ресторанного господарства в сучасних ринкових умовах. та підходи щодо активації інноваційної діяльності на підприємствах ресторанного господарства як фактор підвищення конкурентоспроможності в сучасних ринкових умовах. У статті досліджено тенденції розвитку ресторанного бізнесу в Україні, визначено основні напрямки розвитку та інновацій, упровадження їх в українській практиці з можливістю адаптації в умовах функціонування вітчизняних підприємств ресторанного господарства. Обґрунтовано підходи щодо активізації впровадження нововведень на підприємствах ресторанного господарства для забезпечення конкурентоспроможності на ринку.

Ключові слова: конкурентоспроможність, інновації, ресторанне господарство.

Постановка проблеми. Інноваційна діяльність є невід'ємною складовою виробничо-господарської діяльності підприємств ресторанного господарства України, зорієнтованої на оновлення і вдосконалення його виробничих сил, організаційно-економічних відносин. Вона спрямована на створення і залучення із зовнішнього середовища таких інновацій, які б сприяли підвищенню його конкурентоспроможності та зміцненню ринкових позицій. Але на сьогодні спостерігається низька активність українських підприємств ресторанної галузі щодо впровадження інновацій. У сфері управління якістю та підвищення якості продукції інновації майже не спостерігаються, або спостерігаються в поодиноких випадках.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Дослідження питань підвищення конкурентоспроможності підприємств ресторанного господарства за рахунок упровадження інноваційної діяльності здійснене в працях таких провідних науковців, як: Абдулліна С.М., Азоев Г.Л., Азізов К.І., Андреев С.І., Афанасьєв М.П., Банников А.І., Валітов Ш.М., Вірсан В.Г., Гарифуллін К.М., Гончаров В.В., Данилов І.П., Івашкевич В.Б., Мельник О.М., Насиров М.К., Сафіуллін М.Р., Татарських Б.Я., Хамидуллин Ф.Г., П'ятницька Г.Т., Воронкова В.Г., Федуло Л.І., Дейнеко Л.В., Матюх С.А., О. Ненук, Найдюк В.С. тощо. Досягнення вчених розв'язали багато проблем щодо підвищення якості продукції але узагальнення та конкретний вплив інноваційної діяльності на конкурентоспроможність закладу ресторанного господарства потребує подальших розвідок.

Формулювання цілей статті. Метою статті є виявлення тенденцій розвитку ресторанного бізнесу в Україні, визначення основних напрямків розвитку та інновацій, упровадження їх в українській практиці з можливістю адаптації в умовах функціонування вітчизняних підприємств ресторанного господарства. Обґрунтування підходів щодо активізації впровадження нововведень на підприємствах ресторанного господарства для забезпечення конкурентоспроможності на ринку.

Виклад основного матеріалу. Основою конкуренції в сучасному світі стали інновації у всіх областях бізнесу. Підприємства, різні за своїми розмірами (великі, середні, малі), повинні інвестувати в наукові дослідження в області маркетингу, людських ресурсів, технологій та інших напрямках діяльності. За рахунок впровадження інновацій підприємство може отримати домінуюче становище на ринку, поки на цей ринок не прийдуть інші «інноваційно-підковані» конкуренти. Інновації необхідні в сучасному бізнесі, тому що захищають конкурентні позиції підприємства від настання нових конкурентів.

Можливості розвитку та використання потенціалу підприємств ресторанного господарства України можуть мати значні перспективи, але сучасний стан економіки країни та управлінська політика рестораторів зумовлюють повільний розвиток ресторанного господарства створюючи на своєму шляху велику кількість перешкод [1, с. 55].

На сучасному етапі ресторанне господарство – багатогранне явище, що тісно поєднане з економікою, історією, географією, медициною, культурою, спортом тощо. Підприємства ресторанного господарства формуються відповідно до соціально-економічного розвитку суспільства. Якісні перетворення в економіці України зумовили складні структурні зміни в усіх галузях економіки. Перехід країни на ринкові умови господарювання викликав кардинальні зміни у структурі закладів ресторанного господарства та прийняття нових стандартів. У наш час структура підприємств ресторанного господарства складається з таких сегментів: гастрономічні ресторани; корпоративне харчування; швидке обслуговування; соціальне харчування [3 с. 58].

Підприємства ресторанного господарства мають ряд особливостей галузевого, організаційно-економічного та соціального характеру. Галузеві особливості полягають в тому, що в процесі своєї діяльності заклади ресторанного господарства виконують одночасно три взаємопов'язані і

взаємозалежні функції: виробництво продукції, реалізація кулінарної продукції, організація її споживання.

Наявність перелічених функцій виділяє ресторанне господарство в окрему галузь.

Сучасний заклад ресторанного господарства – це, перш за все, красивий і комфортний спосіб проведення часу, один з основних елементів дозвілля в сучасному місті. Організація подібного процесу вкрай складна за своїм змістом і наповненням і вимагає: дотримання санітарних і технологічних норм, контролю за стилем і культурою поведінки обслуговуючого персоналу, за обліковими процесом, аналізу транзакцій, обліку надходження продуктів, формування вартості страв і напівфабрикатів, процедур списання продуктів «під нуль» і т.д. Вимога автоматизації всіх цих процесів впливає, насамперед, з необхідності врахування великої кількості деталей [2, с. 67].

Зручність автоматизації та інформатизації процесів в закладах ресторанного господарства очевидно не тільки з точки зору «ведення справ», а й з позицій клієнтів, так як інформаційні системи дозволяють більш оперативно працювати з розрахунками з відвідувачами, черговістю обслуговування, забезпеченістю пропонованого меню всіма необхідними інгредієнтами, без побоювання, що їх не вистачить, або, навпаки буде в надлишку.

Сучасні інформаційні системи, розроблені спеціально для підприємств ресторанного господарства, дозволяють значно спростити, оптимізувати і прискорити цілий ряд повсякденних, специфічних для цього бізнесу операцій.

По-перше, інформаційні системи беруть на себе процедуру формування страви на основі набору інгредієнтів і схеми закупівлі продуктів. Автоматизується ведення списку страв з урахуванням нормативів витрат продуктів, сезонних норм закладок продуктів в страви, розрахунку сировини для страв на основі використання нормативної документації.

По-друге, сучасні програми автоматично визначають витрата інгредієнтів по кожній страві, списують потрібну кількість продуктів і розраховують собівартість страв, розраховують собівартість страв, формують калькуляційні картки на страви в умовах динамічної зміни закупівельних, облікових і продажних цін. У більшості інформаційних систем закладені можливості ведення кількісно-сумового обліку продуктів і страв з контрольованим відсотком націнки при призначенні роздрібних цін на страву, а також ведення «історії» відпускних цін на страви та продукти.

По-третє, інформаційні системи значно полегшують і роблять більш суворим ведення обліку продуктів і страв на кількох кухнях і точках реалізації. В даному випадку інформаційні системи дозволять автоматично встановлювати різні ціни на страви та послуги, залежно від місця реалізації та одиниць виміру. За рахунок автоматизації спрощується процес руху товарів, наприклад, організація надходження товарів безпосередньо на кухню або місце реалізації, минаючи комору або переміщення продуктів на кухню для виробництва страв.

Інформаційні системи дозволяють формувати меню для залу й преїскуранта барної продукції, а також всього комплексу документів і звітів ресторанного господарства (меню, наряд-замовлення, товарний звіт, забірний лист та ін.).

Іншими словами, інформатизація підприємств ресторанного господарства – ще не до кінця і не всіма усвідомлена, але жорстка необхідність для сучасного ресторатора.

Впровадження систем оплати з пластикових карт і депозитно-дисконтних систем сьогодні, поки існуючих у незначній кількості ресторанних закладів, дозволяє різко розширити можливості закладу, організовуючи спільні акції з провідними банками. Системи не просто підтримують безготівкову форму оплати, а й ведуть облік постійних і корпоративних клієнтів, дозволяють управляти системою знижок і бонусів, підтримувати віддалений доступ клієнтів для формування заявок і замовлень. Це, безумовно, значний внесок у принципи персоналізації роботи з клієнтами. Великий потенціал отримують всякого роду програми з підвищення лояльності клієнтів (знижки, бонуси, спеціальні пропозиції тощо), формування постійної клієнтської бази.

Однією з основних інновацій для ресторанного бізнесу є впровадження комплексу web- і телекомунікаційних рішень для взаємодій з клієнтами. В результаті все частіше з'являються послуги доставки додому замовлень, зроблених по телефону та інтернет.

Успішність цієї високотехнологічної послуги визначається загальним для всіх інтерактивних систем віддаленої роботи з клієнтом вимогою вичерпного характеру інформації та можливостей, що надаються клієнту дистанційними інтерактивними системами.

Рішення, природно, не підходить для елітарних ресторанів, але є досить важливим для фаст-фудів. В даний час такі послуги користуються все більшою популярністю у населення. Однак у цієї технології існують і свої недоліки. Web- і телекомунікації дозволяють досягти істотного зростання клієнтської бази, проте страви необхідно фізично доставити за місцем призначення, що призводить до різкого зростання транспортних витрат, а саме в обідні години пік та при дрібних замовленнях [7].

На сьогодні найкращими інноваціями в ресторанному господарстві що підвищують конкурентоспроможність закладів можна вважати впровадження технологій Interactive Restaurant Technology. Особливістю даних ресторанів є те, що відвідувачі сидять за великими інтерактивними столами, за їх допомогою роблять замовлення, здійснюють покупки в он-лайн і спілкуються з іншими відвідувачами. Навіть сам інтер'єр ресторану може змінюватися, адже на сенсорні панелі можна вивести будь-яке зображення. Причому панелі ці збирають на виробничій лінії в Україні, місті Київ.

Використання закладом таких столів це відмінний інструмент для Big Data. І Starbucks за яким ми стежили, і будь-який інший ресторан могли б впровадити єдину точку збору даних про клієнтів. Ніяк інакше такі дані зібрати не можна.

Сенсорні стенди забезпечують атмосферність, вау-ефект, який мотивує людину приходити ще

й приводити друзів. На Кіпрі в ресторани змінюються зображення настінних панелей, що дуже добре працює при організації тематичних свят, взагалі не витрачаючись на декор [9].

Необхідно зазначити, що і в Україні заклади ресторанного господарства дуже стрімко розвиваються і також широко впроваджують сучасні інноваційні технології які надають закладам ресторанного господарства таких переваг: залучити нових споживачів, розширити ринок збуту, знайти кращих постачальників сировини та товарів, підвищити рівень конкурентоспроможності [6] (табл. 1).

Найважливішою умовою прискореного прогресу економічного розвитку підприємства є ефективна інноваційна політика, оскільки динамічний економічний розвиток на сучасному етапі став остаточно ґрунтуватися виключно на інноваціях, наслідки яких взяли стратегічно важливий характер.

У всьому світі інноваційна діяльність розглядається сьогодні як одне з головних умов модернізації економіки. Як свідчить світовий досвід, альтернативи інноваційному шляху розвитку немає. Створення, впровадження і широке поширення нових продуктів, послуг, технологічних процесів стають ключовими чинниками зростання обсягів виробництва, зайнятості, інвестицій, зовнішньоторговельного обороту, поліпшення якості продукції, економії трудових і матеріальних витрат, вдосконалення організації виробництва та підвищення його ефективності. Все це зумовлює конкурентоспроможність підприємств [4, с. 15].

До факторів, який стримує інноваційні процеси, слід віднести: слабкий рівень науково-дослідницької бази, неготовність підприємств до освоєння новітніх науково-технічних досягнень, брак інформації про нові технології, ринках збуту; високі економічні ризики, тривалі терміни окупності інноваційних проектів; недостатній рівень опрацювання регламентують законодавчих та нормативно-правових документів; недостатня інноваційна розвиненість ринку технологій.

Для підвищення конкурентоспроможності підприємств ресторанного господарства необхідно здійснюють діяльність за такими напрямками: підвищення якості виробленої ресторанної продукції, підвищення продуктивності праці, оптимізація структури управління підприємством, впровадження нових технологій, оснащення робочих місць сучасними інноваційними та інформаційними технологіями, прогресивним обладнанням тощо, необхідними для здійснення інноваційної діяльності.

Здійснення кожного з цих заходів прямо чи опосередковано пов'язано зі здійсненням інноваційної діяльності за її основними напрямками.

Іншим підходом для впровадження інновацій є наявність ефективної системи маркетингу, що забезпечує зв'язок підприємства з кінцевим споживачем ресторанного продукту з метою постійного виявлення нових явних і прихованих потреб споживачів щодо якості продукції та ресторанної послуги. Цей підхід є визначальним оскільки успіх мають лише ті нововведення, які надають кінцевому споживачу нові вигоди [5, с. 23].

Досягти такого успіху можна за рахунок: розширення сировинної бази шляхом використання у виробництві та оформленні продукції ресторанного господарства нових видів сировини, напівфабрикатів (біологічно активних добавок, вторинних продуктів переробки морепродуктів, екзотичних продуктів тощо); прогресивних галузевих технологій; новітніх технологій та напрямків у кулінарії, пов'язаних із появою модних течій у ресторанному бізнесі, переорієнтацією споживачів на здорове харчування (креативна, еклектична, Fusion, вегетаріанська і т.д. кухні, соєві ресторани тощо); розробки асортименту конкурентоспроможних видів продукції із заданими споживчими властивостями, високими параметрами якості та послуг (кейтерингове обслуговування і т.д.); застосування автоматизованих систем контролю та управління, високоефективної контрольно-

Таблиця 1

Структура факторів, що визначають майбутні зміни в розвитку ресторанного бізнесу

Інноваційні технології	Зміни в ресторанному господарстві в майбутньому		
	Очікувані позитивні зміни	Галузеві обмеження і ризики	Можливі негативні зміни
Інформативація внутрішніх серверів	Підвищена гнучкість і оперативність в роботі із споживачами, можливість індивідуалізації обслуговування без росту транзакційних зборів.	Збільшення клієнтської бази (створення on-line, web-сервісів) призводить до супутнього зростання транзакційних витрат з обслуговування віддалених споживачів (проблема доставки)	Інновації, які впроваджуються можуть виявитися надлишковими витратами через випередження існуючої технологічної культури населення, культури споживання і дозвілля
Створення online, web-, RFID серверів	Ріст можливостей по залученню клієнтів при зниженні витрат на рекламу.	Недостатньо висока технологічна і споживча культура населення	Збільшення центрів витрат без супутнього зростання центрів прибутку, випереджає зростання витрат на обслуговування «відаленої» клієнтської бази
Автоматизація системи розрахунків зі споживачами	Збільшення можливостей співпраці з банками спільні програми по підвищенні лояльності клієнтів, формування постійної клієнтської бази.	Неенасиченість попиту на послуги підприємств ресторанного господарства і дозвілля	
Автоматизація системи постачання сировиною та матеріалами	Підвищення якості, оперативності і гнучкості постачання, рішення проблеми псування сировини, можливості підтримки ексклюзивного меню		
Впровадження інтегрованих систем	Зміцнення і підвищення ефективності діяльності за рахунок інтеграції в суміжний бізнес (ресторан при готелі, фірмі тощо)		

вимірювальної апаратури. В ресторанному господарстві найбільш часто застосовуються системи "R-KeeperTMV6", D2, "ProfEat", "1C-PAPUS: Ресторанне господарство/v. 2" [8].

Використання автоматизованої системи управління в ресторанах має низку переваг: здійснюється автоматичний облік, контроль за надходженням, списанням та рухом сировини, напівфабрикатів, готової продукції; налагоджується синхронний взаємозв'язок між усіма (модулями) підсистемами ресторану тощо. У цілому ж, застосування інноваційних процесів у діяльності закладів ресторанного господарства підвищує організаційно-технічний рівень виробництва, якість продукції та послуг, знижує енерго- та капіталовитрати, покращує умови відпочинку споживачів та праці персоналу.

Одним з основних підходів підвищення привабливості підприємств ресторанного господарства є інвестиції в реальні та фінансові активи під-

приємства, що забезпечує його конкурентноздатність та вартість.

Висновок. Отже щоб посилити конкурентоспроможність підприємств ресторанного господарства, потрібно здійснювати інноваційну діяльність за її основними напрямками. Пропонується здійснювати оцінку майбутніх об'єктів інвестування як з допомогою методів маркетингового, так і фінансового аналізу. Запропоновані шляхи сприятимуть більш чіткому уявленню керівництва підприємств готельного господарства про його інноваційний потенціал та основні шляхи його підвищення. Таким чином, інноваційна діяльність на багатьох вітчизняних підприємствах знаходиться в стадії розвитку і здійснюється в складних умовах. Для підприємств усіх галузей господарства інновації на сучасному етапі стають актуальним засобом підвищення конкурентоспроможності, але успішне впровадження нововведень можливо тільки за підтримки держави, яка в нашій країні поки недостатня.

Література:

1. Антонова В.А. Ресторанный бизнес: механизм и эффективность управления стратегическим развитием: монография / А.В. Антонова. – Донецк: ДонНУЭТ, 2009. – 277 с.
2. Малахова Н.Н. Инновации в туризме и сервисе. – Ростов-на-Дону: "Феникс", 2010. – 244 с.
3. Kwan H. Competing Globally with Cost Accounting (2011). University of Tennessee Thesis Projects. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://trace.tennessee.edu/utk_chanhonoproj/1429.
4. Пастухова В.В. Стратегічне, управління підприємством: Філософія, політика, ефективність: монографія /Пастухова В.В. – К.: КНТЕУ, 2002. – 302 с.
5. Топольник В.Г. Оцінка персоналу ресторанного господарства: монографія / Топольник В.Г. – Донецьк: ДонНУЕТ, 2011. – 305 с.
6. ИКТ в ресторанном бизнесе – насущная потребность или опережение времени? [Електронний ресурс] // cnews – 2010 – Режим доступу: http://www.cnews.ru/reviews/free/trade2008/articles/restaurant_3.shtml.
7. Инновации и успех в мире ресторанов. [Електронний ресурс] // entrepreneur – 29 августа 2014 – Режим доступу: <http://www.psfk.com/2014/08/innovation-success-restaurants-translates-business-experiences.html>.
8. Пять технологий которые меняют ресторанный бизнес. [Електронний ресурс] // entrepreneur – 20 ноября 2012 – Режим доступу: <http://www.entrepreneur.com/article/224332>.
9. Ресторан будущего: украинец Дмитрий Костик создает глобальную сеть заведений с интерактивными столами. [Електронний ресурс] // ain – 19 марта 2015 – Режим доступу: <http://ain.ua/2015/03/19/568530>.

Мурашко Виталий Сергеевич

магистр

Киевского национального университета имени Тараса Шевченко

Мельник Татьяна Григорьевна

кандидат экономических наук, доцент,

Киевский национальный университет имени Тараса Шевченко

ПОВЫШЕНИЕ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЙ РЕСТОРАННОГО ХОЗЯЙСТВА ЗА СЧЕТ ВНЕДРЕНИЯ ИННОВАЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

Аннотация

Данная статья рассматривает актуальные проблемы предприятий ресторанного хозяйства в современных рыночных условиях и подходы к активации инновационной деятельности на предприятиях ресторанного хозяйства как фактор повышения конкурентоспособности в современных рыночных условиях. В статье исследованы тенденции развития ресторанного бизнеса в Украине, определены основные направления развития и инноваций, внедрение их в украинской практике с возможностью адаптации в условиях функционирования отечественных предприятий ресторанного хозяйства. Обоснованы подходы по активизации внедрения нововведений на предприятиях ресторанного хозяйства для обеспечения конкурентоспособности на рынке.

Ключевые слова: конкурентоспособность, инновации, ресторанное хозяйство.

Murashko Vitalii Serhiyovych

Master's degree

Taras Shevchenko National University of Kyiv

Melnik Tatyana Grigoryevna

PhD, Associate Professor

Kyiv National Taras Shevchenko University

INCREASING OF RESTAURANTS ENTERPRISES COMPETITIVENESS BY IMPLEMENTATION OF INNOVATION ACTIVITIES

Summary

This article examines current problems of restaurant enterprises in current market conditions and approaches to the activation of innovative activity at the restaurant enterprises as a factor of competitiveness increase in contemporary market conditions. The article examines trends in the development of the restaurant business in Ukraine, the main directions of development and innovations, their implementation into the Ukrainian practice with the ability to adapt to the conditions of functioning of domestic restaurant enterprises. The article gives grounds for approaches to enhance the implementation of innovations at restaurant enterprises to ensure competitiveness in the market.

Key words: competitiveness, innovations, restaurant enterprises.

УДК 658.15

Нетудихата Костянтин Леонітович

кандидат економічних наук, доцент,

доцент кафедри менеджменту

Чорноморського національного університету імені Петра Могили

Кологрива Катерина Сергіївна

магістр

Чорноморського національного університету імені Петра Могили

ФАКТОРИ ФІНАНСОВОЇ СТІЙКОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

У статті розкрито сутність поняття «фактор». Проведено класифікацію внутрішніх та зовнішніх чинників, що формують фінансову стійкість підприємства. Детально вивчено кожний фактор. Акцентовано увагу на такі групи внутрішніх чинників: фінансові ресурси та ефективність їх використання, принципи організації та управління, політика в області цінних паперів, конкурентна позиція підприємства. Зроблено акценти на такі групи зовнішніх чинників: національні, ринкові і міжнародні.

Ключові слова: фінансова стійкість, внутрішні фактори, зовнішні фактори, фінансовий стан, управління фінансовою стійкістю.

Постановка проблеми. В сучасних економічних умовах діяльність будь-якого підприємства завдяки відкритій інформації стає об'єктом уваги безлічі інших ринкових суб'єктів, які оцінюють його стан на ринку, конкурентоспроможність та фінансову стійкість. Основою стабільності позиції підприємства служить його фінансова стійкість, тобто стабільність розвитку фінансових ресурсів, їх розподілу і використання, що в умовах допустимого рівня ризику забезпечує розвиток суб'єкта за рахунок збільшення його капіталу та прибутку зі збереженням при цьому плато- і кредитоспроможності.

Питання фінансової стійкості суб'єкта господарювання та її факторів знаходяться в центрі уваги робіт: Дружиніна А.І., Золотогорова В.Г., Кірова А.В., Партина Г.О., Полозук Ю.В., Русіної Ю.О., Федотової М.А., Цал-Цалко Ю.С., Чепки В.В. та інших. Незважаючи на велику ступінь опрацьованості проблеми, ще є питання, які потребують додаткового дослідження та уточнення. Аналізу конкретного та точного переліку факторів, що впливають на фінансову стійкість організації, приділено недостатньо уваги.

Постановка завдання. На основі викладеного можна сформулювати завдання дослідження, яке полягає у розкритті на теоретичному рівні факторів, що впливають на фінансову стійкість підприємства в сучасних умовах господарювання. Його розв'язання передбачає розкриття сутності поняття «фактор», проведення класифікації внутрішніх та зовнішніх чинників, що формують фінансову стійкість підприємства, детальне вивчення кожного фактору.

Виклад основного матеріалу дослідження. На фінансову стійкість впливають різні фактори. Існують різноманітні трактування поняття «фактор». У сучасному економічному словнику дається таке тлумачення: «Фактор – причина, рушійна сила будь-якого процесу, що визначає його характер або окремі його риси» [4, с. 435]. Як правило, фактори фінансової стійкості найчастіше пов'язують з функціонуванням зовнішніх та внутрішніх факторів [8, с. 653].

Фактори зовнішнього та внутрішнього середовища діяльності організації, наприклад, Золотогорова В.Г. визначає як можливості і небезпеки зовнішнього й внутрішнього середовища,

які можуть допомогти або ускладнити реалізацію поставлених організацією завдань [1, с. 261]. Як зазначає вказаний автор, економічні фактори особливо важливі при оцінці поточного та прогнозованого станів організації. На думку Золотогорова В.Г., до основних зовнішніх факторів відносяться складові бізнес-середовища: політика, економіка, ринок, конкуренція, технологія, темпи інфляції та дефляції, міжнародні і соціальні умови, платіжний баланс, рівень зайнятості, податкові ставки, стабільність національної валюти тощо. Внутрішні чинники – це потенційні можливості самої організації в плануванні і здійсненні своєї діяльності: різноманітність та якість асортименту, частка ринку, передпродажне і після продажне обслуговування клієнтів, конкурентоспроможність товарів, ефективність збуту, реклами і просування товару, прибуток, збитки, виробництво (сировина, матеріали, обладнання, система контролю якості, технології), трудові ресурси (кваліфікація, стимулювання тощо), культура роботи, імідж та репутація фірми [1, с. 261]. Слід зазначити, що окремі чинники (наприклад, маркетинг, фінанси) є як внутрішніми, так і зовнішніми чинниками, що впливають на господарюючий суб'єкт.

На думку Родіонової В.М. та Федотової М.А., організація як комплекс взаємопов'язаних господарських процесів знаходиться під впливом численних факторів. При виключенні з аналізу будь-якого фактора оцінка впливу інших факторів та відповідні висновки про подальшу діяльність організації можуть бути неточними [6, с. 13]. З огляду на те, що вона виступає паралельно і як суб'єкт, і як об'єкт ринкових відносин, володіючи різними можливостями впливати на різні фактори, доцільно їх розподіляти на внутрішні та зовнішні. Внутрішні чинники обумовлені та підпорядковані функціонуванню самої організації, зовнішні – практично або зовсім не підвладні керівництву організації. Цей поділ і слід враховувати, моделюючи фінансову діяльність та управління фінансовою стійкістю, здійснюючи комплексний пошук резервів для зростання ефективності виробництва.

Таким чином, на фінансову діяльність підприємства, на його фінансову стійкість впливають різні фактори, які необхідно розділити на внутрішні та зовнішні. Доцільно виділити такі групи внутрішніх чинників: фінансові ресурси та ефективність їх використання (склад і структура активів; співвідношення власних та позикових коштів; склад і структура фінансових ресурсів), принципи організації та управління (якість корпоративного управління; інноваційна діяльність; технологічний рівень виробництва), політика в області цінних паперів (емісійна політика; дивідендна політика), конкурентна позиція підприємства (частка ринку та стадія життєвого циклу; доступ до джерел інформації).

Важливим внутрішнім чинником, що впливає на фінансову стійкість підприємства, є склад та структура активів, а також відповідна політика їх формування. Стійкість суб'єкта господарювання та ефективність його функціонування багато в чому визначаються якістю поточних активів, величиною використовуваних запасів, ак-

тивами в грошовій формі, оборотними коштами в цілому тощо.

При зменшенні запасів та ліквідних активів підприємство може мати в обороті більше капіталу і, отже, отримувати більше прибутку. Однак при цьому буде спостерігатися зростання ризику неплатоспроможності, а через нестачу запасів можлива зупинка виробництва. Формування поточних активів також визначається тим, щоб тримати на рахунках мінімальний розмір суми ліквідних коштів, необхідних для оперативного функціонування. У разі нестачі у господарюючого суб'єкта ліквідних активів, за які можна швидко отримати готівку, в разі низької платоспроможності виникає загроза втрати фінансової стійкості, що може привести до фінансової неспроможності.

Важливе значення має вплив структури власних та позикових коштів на фінансову стійкість, здатну змінюватися внаслідок залучення позикового капіталу. В результаті цього, з'являється ризик невиконання зобов'язань перед кредиторами.

До ключових внутрішніх факторів, які впливають на фінансову стійкість, відносяться склад та структура фінансових ресурсів [3, с. 275]. Підприємство, що має достатній обсяг власних фінансових ресурсів, і перш за все прибуток, є найбільш фінансово стійким. При цьому важливим є не тільки загальна величина прибутку, а й частка її розподілу за наступними напрямками: фінансування поточної діяльності – зміцнення платоспроможності та ліквідності, формування оборотних коштів тощо; інвестування в капітальні витрати та цінні папери [6, с. 37].

Якість корпоративного управління має істотне значення для рівня фінансової стійкості підприємства у формі акціонерного товариства. Його оцінюють рейтингові агентства на основі проведення рейтингового аналізу, за результатами якого суб'єкту присвоюється рейтинг якості управління. Він формується на основі оцінки ризику втрат акціонерів, «пов'язаний з якістю управління товариства та дотриманням прав власників». Високий рейтинг, будучи показником якісного управління, передбачає меншу ймовірність втрат в результаті настання ризиків, пов'язаних з якістю управління і порушенням прав акціонерів, а також сприяє підвищенню рівня фінансової стійкості.

Рейтинг якості управління визначається як комплексна оцінка практики управління, що включає в себе чотири компоненти: права акціонерів, ефективність функціонування органів управління та контролю, інформаційну відкритість фінансової діяльності корпорації в інтересах інших зацікавлених сторін та корпоративну соціальну відповідальність.

За оцінками рейтингового агентства, підприємство може відповідати одному з п'яти рівнів корпоративного управління. При цьому, володіючи кращою практикою в області корпоративного управління, суб'єкт господарювання має більш високий рівень фінансової стійкості, що служить передумовою для залучення як вітчизняних, так і зарубіжних інвесторів.

Найсильнішою конкурентною перевагою суб'єкта господарювання перед іншими організаціями

є інноваційна діяльність. Дана перевага реалізується через інновації в методах виробництва, в техніці та технологіях, в маркетингу. Інноваційна діяльність спрямована перш за все на підвищення якості продукції. У свою чергу, висока якість товару є одним з важливих показників конкурентоспроможності підприємства, що дозволяє залучати інвестиції для реалізації інноваційних проектів, тим самим збільшуючи приплив грошових коштів, а отже, підвищуючи рівень фінансової стійкості.

Ефективність інноваційної діяльності безпосередньо залежить від технологічного рівня виробництва, який дозволяє: збільшувати обсяги виробництва; підвищувати продуктивність праці; збільшувати обсяги реалізації за рахунок впровадження нових товарів, стабілізуючи тим самим фінансовий стан підприємства та підвищуючи його фінансову стійкість [1, с. 91].

Рівень технологічного виробництва характеризується такими показниками, як НДДКР, стан технологій та техніки.

Дивідендна та емісійна політика також впливають на фінансову стійкість суб'єктів господарювання у випадку акціонерних товариств. Дивідендна політика, яка полягає в оптимізації пропорцій розподілу прибутку між акціонерами та фондом накопичення, є важливою складовою корпоративної стратегії. Одним з показників, що визначають ефективність проведення дивідендної політики, виступає коефіцієнт реінвестування прибутку, що дорівнює одиниці за вирахуванням норми виплати дивідендів (частки прибутку, що спрямовується на виплату дивідендів). На основі отриманого значення коефіцієнта реінвестування прибутку визначається тип дивідендної політики. Сталість виплат дивідендів акціонерам дозволяє судити про рівень фінансової стійкості акціонерного товариства: чим вище стабільність виплат дивідендів, тим вище стійкість.

Емісійна політика – одна з найважливіших складових загальної політики формування фінансових ресурсів, покликана забезпечувати залучення грошових коштів на фондовому ринку за рахунок реалізації цінних паперів. Для цього підприємству як емітенту необхідно проводити якісну аналітичну роботу по дослідженню ринку цінних паперів та зіставляти плановані позитивні результати від розміщення додаткових випусків цінних паперів з витратами на емісію. Емісія корпоративних облігацій створює можливість для здійснення капіталомістких інвестицій корпорації в розширення виробництва, асортименту продукції, ринків збуту, сприяє скороченню обсягу оборотних коштів, підвищенню їх цільового використання, зменшенню потреби в банківському кредиті. Для підприємств залучення грошових коштів через розміщення облігацій мають наступні переваги перед банківськими кредитами та емісією акцій: обсяг залучених коштів може бути більше, ніж за рахунок акумуляції банківського кредиту; більш низькі процентні витрати на залучення позикових ресурсів у порівнянні з банківським кредитом; відсутність необхідності забезпечення емісії облігацій активами; залучення коштів здійснюється без загрози втрати контролю над підприємством.

Інвестори, які зацікавлені в поверненні вкладених коштів, будуть реагувати на результати діяльності суб'єкта господарювання. Погіршення показників, які характеризують фінансову стійкість, буде неминуче супроводжуватися продажем інвесторами облігацій, зростанням процентних витрат, скороченням термінів запозичень, погіршенням ліквідності фінансових продуктів, що емітує підприємство [2, с. 154].

На фінансову стійкість підприємства впливає також його конкурентна позиція (частка ринку, рівень кваліфікації керівництва і персоналу, доступ до джерел інформації тощо), яка змінюється під впливом зміни величини рентабельності (збитковості) виробництва. Зростання рентабельності підприємства сприяє збільшенню обсягів пропозиції товарів (послуг), освоєнню нових ринків, і, навпаки, збитковість тягне за собою скорочення його ринкових часток всередині галузі або товарної групи. Конкурентне позиціонування, як правило, націлене на завоювання нового сектору ринку та на збереження конкурентних переваг корпорації.

Поряд з внутрішніми факторами на фінансову стійкість корпорації впливають і зовнішні фактори. Фактори, що впливають на фінансову стійкість підприємства ззовні, слід розділити на три групи: національні (інфляція; законодавчі акти; платоспроможний попит; фаза економічного циклу; політична стабільність держави; величина заощаджень та доходів населення; рівень цін, можливість одержання кредиту; загрози конкуренції та поглинання інших фірм); ринкові (нові джерела ресурсів, матеріали, техніка та технології; ступінь розвитку маркетингу; рівень використання наукомісткого обладнання; якість продукції; рівень витрат виробництва) та міжнародні (економічний розвиток; фінансова політика транснаціональних банків; курси валют; функціонування спільних виробництв; фінансовий стан іноземних контрагентів).

Серед чинників першої групи оцінка впливу інфляції на фінансову стійкість підприємства грає важливу роль. Інфляція, знецінюючи активи суб'єкта та майбутні фінансові потоки грошових коштів за реалізовану продукцію, знижує рівень фінансової стійкості. Необхідно підкреслити істотний вплив на неї змін валютних курсів. Прямий вплив на фінансову стійкість здійснюють і податкові витрати. Так, будь-яка зміна в області податкового законодавства пов'язана з перерахунком платежів суб'єкта господарювання. При цьому зазвичай збільшується величина податкових витрат, зростає трудомісткість бухгалтерської роботи. Негативні явища пов'язані також з накладенням штрафів, пені, що в тій чи іншій мірі дестабілізує фінансову стійкість господарюючого суб'єкта.

Особливий вплив на фінансову стійкість здійснює рівень платоспроможного попиту на продукцію (послуги), оскільки він визначає постійність отримання виручки. У свою чергу, рівень платоспроможного попиту визначається станом економіки, рівнем доходів споживачів та ціною продукції організації.

Фаза економічного циклу має суттєвий вплив на фінансову стійкість підприємства. У період криз темпи реалізації продукції відстають від темпів виробництва, вкладення в товарні запа-

си зменшуються, що призводить до скорочення збуту. Знижуються доходи та прибутки суб'єктів економічної діяльності в цілому. Все це супроводжується зниженням платоспроможності, ліквідності та фінансової стійкості підприємства. Падіння платоспроможного попиту неминуче веде до зростання неплатежів, до загострення конкурентної боротьби.

Фінансова стійкість підприємства залежить від загальної політичної стабільності країни. Державне регулювання економіки, підприємницької діяльності та інші заходи обов'язково повинні враховуватися при розгляді фінансової стійкості суб'єкта господарювання.

Рівень доходів та заощаджень населення, рівень цін на ринку, можливість отримання кредиту мають прямий вплив на обсяг реалізованої продукції та виручку.

Як на внутрішньому, так і на зовнішньому (міжнародному) ринку на фінансову стійкість підприємства впливає конкуренція [5, с. 93]. Фактори конкуренції на внутрішньому ринку проявляються в освоєнні нового рівня маркетингу, технології, в підвищенні якості продукції та зниженні витрат виробництва за рахунок застосування сучасних матеріалів, конструкцій, що призводить до зростання конкурентоспроможності продукції.

Фінансова стійкість підприємства, яке реалізує продукцію на зовнішньому ринку, залежить від міжнародної конкуренції, яка проявляється в роботі спільних організацій та фінансовій спроможності зарубіжних контрагентів, від фінансової політики транснаціональних банків та курсів валют [7, с. 119].

Таким чином, фактори зовнішнього середовища слід віднести до розряду некерованих, на основі їх вивчення практично неможливо зробити достовірні прогнози по формуванню напрямків підвищення фінансової стійкості суб'єкта господарювання. При цьому зовнішні фактори впливають на внутрішні, проявляючи себе за допомогою зміни якісного вираження останніх.

З метою оперативного реагування на фактори зовнішнього середовища для прийняття вірних управлінських рішень підприємству необхідно формувати стратегію фінансової стійкості, що дозволяє зменшити ступінь негативного втручання у свою діяльність. Всі представлені фактори є різними за своєю природою, але взаємопов'язані між собою і доповнюють один одного, тому повинні враховуватися при розробці та реалізації бізнес-планів, економічних програм, спрямованих на підвищення фінансової стійкості суб'єктів господарювання.

Висновки з проведеного дослідження. Фінансова стійкість підприємства знаходиться під впливом різноманітних факторів (внутрішніх та зовнішніх). В ході дослідження були визначені такі внутрішні фактори, як якість корпоративного управління, інноваційна діяльність та рівень технологічного виробництва, що відображають особливості функціонування підприємства. Крім цього, в окрему групу внутрішніх факторів були виділені емісійна і дивідендна політика підприємств у формі акціонерних товариств, так як діяльність будь-якого суб'єкта пов'язана з обігом цінних паперів на ринку, що впливає на фінансову стійкість.

Література:

1. Золотогоров В.Г. Организация производства и управление предприятием // В.Г.Золотогоров. – Мн.: Книжный Дом, 2005. – 448 с.
2. Киров А.В. Управление финансовой устойчивостью предприятия: теоретические аспекты / А.В. Киров // Вестник Волгоградского государственного университета. – 2011. – № 1(18). – С. 154-159.
3. Партин Г.О. Особливості впливу основних чинників на фінансову стійкість підприємства в умовах фінансово-економічної кризи / Г.О. Партин // Науковий вісник НЛТУ України. – 2010. – №20.8. – С. 275-279.
4. Райзберг Б.А. Современный экономический словарь / Б.А. Райзберг, Л.Ш. Лозовский, Е.Б. Стародубцева. – М.: ИНФРА-М, 2008. – 495 с.
5. Русіна Ю.О. Економічна сутність фінансової стійкості підприємства та фактори, що на неї впливають / Ю.О. Русіна, Ю.В. Полозук // Международный научный журнал. – 2015. – № 2. – С. 91-94.
6. Федотова М.А. Финансовая устойчивость предприятия в условиях инфляции / М.А. Федотова, В.М. Родионова. – М.: Перспектива, 1995. – 98 с.
7. Цал-Цалко Ю.С. Фінансова звітність підприємства та її аналіз: навч. посібник / Ю.С. Цал-Цалко – К.: ЦУД, 2012. – 359 с.
8. Чепка В.В. Фінансова стійкість підприємства: сутність та фактори впливу / В.В. Чепка, О.К. Матяш // Економіка і суспільство. – 2017. – № 12. – С. 649-655.

Нетудыхата Константин Леонтьевич

кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри менеджмента

Черноморського національного університету імені Петра Могили

Кологрыва Екатерина Сергеевна

магістр

Черноморського національного університету імені Петра Могили

ФАКТОРЫ ФИНАНСОВОЙ УСТОЙЧИВОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ

Аннотация

В статье раскрыта сущность понятия «фактор». Проведена классификация внутренних и внешних факторов, формирующих финансовую устойчивость предприятия. Детально изучен каждый фактор. Акцентировано внимание на следующие группы внутренних факторов: финансовые ресурсы и эффективность их использования, принципы организации и управления, политика в области ценных бумаг, конкурентная позиция предприятия. Сделаны акценты на следующие группы внешних факторов: национальные, рыночные и международные.

Ключевые слова: финансовая устойчивость, внутренние факторы, внешние факторы, финансовое состояние, управление финансовой устойчивостью.

Netudykhata Kostiantyn Leontiiiovych

PhD, Associate Professor,

Associate Professor of Management

Petro Mohyla Black Sea National University

Kologryva Katerina Sergeevna

Master,

Petro Mohyla Black Sea National University

FACTORS OF THE ENTERPRISE FINANCIAL STABILITY

Summary

The essence of the concept of "factor" was described. The classification of internal and external factors forming the financial stability of the enterprise was carried out. Each factor has been studied in detail. The emphasis was on the following groups of internal factors: financial resources and their efficiency, principles of organization and management, securities policy, competitive position of the enterprise. The emphasis was on the following groups of external factors: national, market and international.

Key words: financial stability, internal factors, external factors, financial condition, financial stability management.

УДК 657

Нікіфоров Владислав Дмитрович

магістр

Київського національного університету імені Тараса Шевченка

НЕОБХІДНІСТЬ ОРГАНІЗАЦІЇ ВНУТРІШНЬОГО КОНТРОЛЮ ТА ЕФЕКТИВНІСТЬ ВНУТРІШНЬОГО АУДИТУ БЮДЖЕТНИХ УСТАНОВ

Дана стаття описує особливості організації внутрішнього контролю та ефективність внутрішнього аудиту. Розглянуто недоліки системи державного контролю. Визначено напрямки удосконалення механізму впливу на бюджетні установи.

Ключові слова: бюджетні установи, внутрішній контроль, внутрішній аудит, процедури контролю.

Постановка проблеми. Сучасний стан економічної ситуації в Україні, що супроводжується негативними тенденціями зростання кількості фінансових правопорушень у різних галузях економіки, вимагає проведення певних реформ у здійсненні організації внутрішнього контролю та ефективності внутрішнього аудиту.

Важливим інструментом державного управління є державний фінансовий контроль, який являє собою структуровану модель, що повинна допомогти Уряду досягати виконання поставлених завдань, контролювати доходи та видатки та зменшити кількість проблемних питань,

пов'язаних з діяльністю органів державного та комунального сектору.

Аналіз основних досліджень і публікацій. Теоретичним та практичним питанням організації внутрішнього контролю та ефективності внутрішнього аудиту відображено у працях вчених обліково-аналітичної науки, таких як: Андреев П.П., Білуха М.Т., Бондар М.І., Дрозд І.К., Мельник Т.Г., Невідомий В.І., Синюгіна Н.Г., Сушко Н.І., Феценко Є.А., Шевчук В.О. та інші.

Мета статті полягає у вивченні теоретичної сутності та особливостей організації внутрішнього контролю та ефективності внутріш-

нього аудиту в сучасних умовах і обґрунтування методичних рекомендацій та визначення шляхів удосконалення обліку та аудиту діяльності бюджетних установ.

Викладення основного матеріалу. Необхідність існування внутрішнього контролю і внутрішнього аудиту обумовлюється законодавчим регулюванням. Так, у статті 26 Бюджетного Кодексу України визначається, що розпорядники бюджетних коштів в особі їх керівників організують внутрішній контроль і внутрішній аудит та забезпечують їх здійснення у своїх закладах та у підвідомчих бюджетних установах [2].

Сама ж категорія «контроль» означає перевірку дотримання й виконання нормативно встановлених завдань, планів і рішень, тобто початок циклу, присвяченого оцінці фактично здійсненого процесу. Контроль, як певний вид діяльності, можна розглядати як самостійну дію або як складову частину інших видів діяльності держави та функцій її органів

Відповідно до статті 26 Бюджетного Кодексу України контроль за дотриманням бюджетного законодавства спрямований на забезпечення ефективного і результативного управління бюджетними коштами та здійснюється на всіх стадіях бюджетного процесу його учасниками, а також забезпечує:

1) оцінку управління бюджетними коштами (включаючи проведення державного фінансового аудиту);

2) правильність ведення бухгалтерського обліку та достовірність фінансової і бюджетної звітності;

3) досягнення економії бюджетних коштів, їх цільового використання, ефективності і результативності в діяльності розпорядників бюджетних коштів шляхом прийняття обґрунтованих управлінських рішень;

4) проведення аналізу та оцінки стану фінансової і господарської діяльності розпорядників бюджетних коштів;

5) запобігання порушенням бюджетного законодавства та забезпечення інтересів держави у процесі управління об'єктами державної власності;

6) обґрунтованість планування надходжень і витрат бюджету

Суть та необхідність державного фінансового контролю було розглянуто і вітчизняними науковцями. За визначенням Мельник Т.Г. державний фінансовий контроль – це економічні відносини з приводу формування й ефективного використання державних фінансових ресурсів і державної власності, що виявляються у діяльності регульованих правовими нормами суб'єктів фінансових правовідносин з контролю за надходженням, рухом і витрачанням державних фінансових ресурсів, державної власності [23, с. 7].

Найвищим рівнем державного фінансового контролю є зовнішній контроль, що здійснюється від імені Парламенту (Рахунковою Палатою) та від імені Уряду (Міністерством фінансів, Державною казначейською службою, Державною аудиторською службою та іншими контролюючими органами).

На другому рівні діє внутрішній аудит, що оцінює та підтримує ефективність діючої системи внутрішнього контролю.

Останній рівень займає внутрішній контроль. Внутрішній контроль – це комплекс дій, правил, заходів, запроваджених керівництвом суб'єкта господарювання державного сектора економіки, що постійно застосовується в ході діяльності організації з метою забезпечення впевненості в досягненні нею наступних загальних цілей:

- результативності діяльності, економності та ефективності використання ресурсів;

- відповідності діючим законам, іншим нормативно-правовим та регулюючим актам, політиці та процедурам;

- незалежності та надійності інформації, рахунків та даних;

- захисту активів від втрат, в тому числі тих, які виникли через зловживання, неврегульованість чи корупцію.

Внутрішній контроль – не разова подія, а постійний управлінський процес, який охоплює всі операції кожної структурної одиниці організації.

Внутрішній аудит – це діяльність, яка допомагає керівнику у досягненні поставленої перед організацією мети, використовуючи систематизований і постійний підхід до оцінки та підвищення ефективності системи внутрішнього контролю. Основною метою діяльності підрозділу внутрішнього аудиту в органах державного і комунального секторів є надання керівникові організації об'єктивних і незалежних висновків та рекомендацій щодо:

- функціонування системи внутрішнього контролю та її удосконалення;

- удосконалення системи управління;

- запобігання фактам незаконного, неефективного та не результативного використання бюджетних коштів;

- запобігання виникненню помилок чи інших недоліків у діяльності центрального органу виконавчої влади чи установи [45, с. 5].

Внутрішній контроль у бюджетних установах виражається через систему внутрішнього контролю. Система внутрішнього контролю (СВК) – це організаційна структура, операційні процедури, а також адміністративні методи, які застосовуються керівниками установ, щоб забезпечити ефективне виконання програм у відповідності до визначених цілей.

Система внутрішнього контролю складається з п'яти взаємозалежних елементів: контрольне середовище і моральний клімат, інформаційні системи (збір і аналіз інформації і передача її за призначенням), процедури контролю, оцінка ризику, моніторинг і виправлення помилок (рис. 1).

Контрольне середовище і моральний клімат характеризує загальне відношення, поінформованість і практичні дії керівництва, спрямовані на встановлення та розвиток системи внутрішнього контролю в організації.

Збір і аналіз інформації та передача її за призначенням передбачає систему бухгалтерського обліку, яка послідовно відображує і записує господарські операції, інформаційно-комунікативну політику, спрямовану на отримання інформації всіма співробітниками.

Процедури контролю – це правила, процедури, технічні прийоми та механізм виконання вказівок і доручень керівництва.

Однією з загальних причин виявлених порушень законодавства є недостатність системи

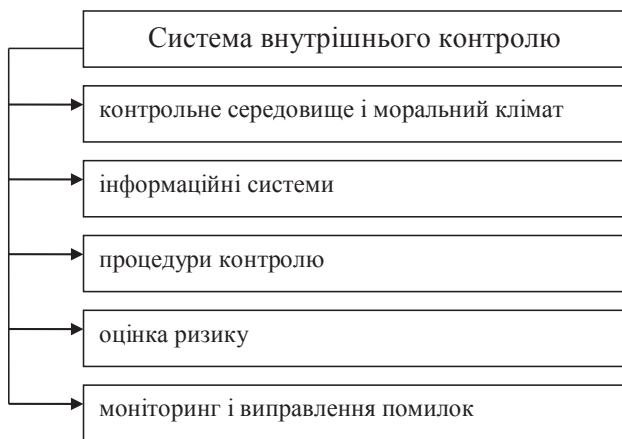


Рис 1. Структура системи внутрішнього контролю
Джерело: побудовано автором на основі даних [6]

внутрішнього контролю установи, що не здатна попереджувати порушення фінансово-бюджетної дисципліни, що призвело до викривлення показників фінансової та бюджетної звітності, а саме: завищення касових та фактичних видатків, проведення незаконних видатків за рахунок коштів бюджету, завищення вартості нематеріальних активів, суттєве заниження залишкової вартості основних засобів, понесення збитків.

Проведення перевірок державних закупівель є окремим напрямком здійснення державного фінансового контролю через особливості даного об'єкта контролю та його особливого значення в процесі бюджетного планування та виконання кошторису установи.

Державний внутрішній аудит повинен акцентувати увагу на функціонуванні системи внутрішнього контролю міністерств, органів виконавчої влади, під відомчих бюджетних установ та суб'єктів державного сектору економіки у відповідності зі стандартами та кращою міжнародною практикою [8]. Це дозволить значно підвищити ефективність державного фінансового контролю та скоротити видатки на утримання великої кількості контролюючих органів, яку на сьогоднішній день має Україна.

Внутрішній аудит установи повинен стати також складовою управління, яка охоплює облік, фінансовий аналіз і контроль, порівняння і оцінку фактично досягнутого результату з поставленою метою і задачами установи. Внутрішній аудит систематично контролює діяльність всіх об'єктів управління, виявляє причини відступу від стандартів, відхилення від цілей поставлених перед конкретним об'єктом, що сприяє оперативному усуненню виявлених порушень. Організація внутрішнього аудиту, як функції управління установою, має на увазі строгу регламентацію своєї діяльності, визначення прав, обов'язків і відповідальності фахівців, кваліфікаційні вимоги, взаємостосунків з підрозділами і персоналом установи [8].

Крім того, ефективність проведення внутрішнього аудиту можуть підвищити наступні заходи:

- посилення відповідальності посадових осіб, зокрема дисциплінарної, за допущення порушень щодо законного використання бюджетних коштів;

- організація семінарів, навчання працівників бюджетних установ із залученням фахівців Державної Аудиторської служби;

- періодичне навчання завідувача сектору головного бухгалтера методом проведення семінарів з метою ознайомлення з новою нормативно-правовою базою та повним інформаційним забезпеченням.

Перевагою внутрішнього аудиту є те, що він здійснюється як попередній, поточний (оперативний) і наступний, може бути документальним, фактичним і комбінованим.

Внутрішній аудит передбачає попередній контроль на стадії розгляду первинних документів, під час візування договорів, наказів, кошторисів. У такому разі внутрішній аудит претендує на роль профілактичного заходу. Поточний контроль здійснюватиметься під час реєстрації господарських операцій та інвентаризації. Наступний контроль проводиться на стадії узагальнення й аналізу облікової і звітної інформації.

Результати проведення внутрішнього аудиту повинні відображатись у звіті, який дає йому можливість звернути увагу керівництва на відповідну проблему. У звітів внутрішнього аудитора слід вказувати, які рекомендації виконано, а які вважаються не ефективними через надмірні витрати. Тільки після отримання письмового звіту внутрішній аудиторська перевірка вважається закінченою [8].

З метою забезпечення ефективності діяльності бухгалтерії щодо захисту законних майнових інтересів установи, удосконалення системи бухгалтерського обліку і сприяння підвищенню ефективності роботи, зміцнення його фінансового стану може створюватись відділ внутрішнього аудиту або введена посада внутрішнього аудитора до штатного розпису установи, в залежності від обсягів її діяльності.

Висновки. Отже, двома категоріями, які забезпечують проведення внутрішнього контролю в бюджетних установах є система внутрішнього контролю і внутрішній аудит. Система внутрішнього контролю безперечно існує в українській бюджетних установах і виявляє недоліки у роботі підрозділів організації, однак у забезпеченні дієвості внутрішнього контролю кожен працівник повинен відігравати важливу роль, а загальна відповідальність за систему внутрішнього контролю має лежати на керівникові. Оскільки в сучасних умовах для забезпечення належного управління державними фінансами вже не достатньо просто дотримуватися законів, а потрібно досягати цілей у найбільш економний, ефективний та результативний спосіб, то безсумнівним є запровадження внутрішнього аудиту в міністерствах та інших центральних органах виконавчої влади. Попередня система контролю виявилась неефективною із зростанням обсягів фінансових порушень, погіршенням стану фінансово-бюджетної дисципліни, тому необхідним стало запровадження нової, а саме підрозділів внутрішнього аудиту. Вони із системою внутрішнього контролю покликані посилити відповідальність керівника за результати діяльності установи. Тому потрібно нівелювати фактори, які призупиняють їх роботу і розробити методичні рекомендації для стандартизації проведення аудиту.

Література:

1. Конституція України від 28.06.1996 р. № 254к/96-ВР зі змінами і доповненнями // URL : <http://zakon.rada.gov.ua>.
2. Бюджетний кодекс України від 07.10.2010 р. №2592-VI зі змінами і доповненнями // URL: <http://zakon.rada.gov.ua>.
3. Господарський кодекс України від 16.01.2003р. № 436-IV зі змінами і доповненнями // URL: <http://zakon.rada.gov.ua>.
4. Податковий Кодекс України від 02.12.2010 р. № 2755-VI зі змінами і доповненнями // URL: <http://zakon.rada.gov.ua>.
5. Андреев П.П. Внутрішній контроль та аудит у секторі державного управління України та європейський досвід / П.П. Андреев, О.О. Чечуліна, Ян ван Тайнен та ін. – К.: Кафедра, 2011. – 120 с.
6. Дрозд І. Внутрішній аудит у секторі державного управління // Казна України. – 2012. – № 2 (17). – С. 6-8.
7. Мельник Т.Г. Облік та аудит діяльності бюджетних установ: навч. посібник / Т.Г. Мельник. – К.: Кондор, 2008. – 415 с.
8. Офіційний сайт Державної аудиторської служби України // URL: www.dkrs.gov.ua.

Никифоров Владислав Дмитриевич

магістр

Київського національного університету імені Тараса Шевченка

НЕОБХОДИМОСТЬ ОРГАНИЗАЦИИ ВНУТРЕННЕГО КОНТРОЛЯ И ЭФФЕКТИВНОСТЬ ВНУТРЕННЕГО АУДИТА БЮДЖЕТНЫХ УЧРЕЖДЕНИЙ

Аннотация

Данная статья описывает особенности организации внутреннего контроля и эффективности внутреннего аудита. Рассмотрены недостатки системы государственного контроля. Определены направления совершенствования механизма влияния на бюджетные учреждения.

Ключевые слова: Бюджетные учреждения, внутренний контроль, внутренний аудит, процедуры контроля.

Nikiforov Vladislav Dmitrievich

Master's degree

Taras Shevchenko National University of Kyiv

NECESSITY ORGANIZATION OF INTERNAL CONTROL AND THE EFFECTIVENESS OF INTERNAL AUDIT OF BUDGET INSTITUTIONS

Summary

This article describes the features of the organization of internal control and the effectiveness of internal audit. The disadvantages of the state control system are considered. The directions of improving the mechanism of influence on budgetary institutions are determined.

Key words: budgetary institutions, internal control, internal audit, control procedures.

УДК 657

Нікіфоров Владислав Дмитрович

магістр

Київського національного університету імені Тараса Шевченка

УПРАВЛІННЯ ТЕХНІЧНОЇ ТА ІНФОРМАЦІЙНОЇ БАЗИ НА ОСНОВІ АВТОМАТИЗОВАНОЇ СИСТЕМИ ОБЛІКУ В БЮДЖЕТНІЙ СФЕРІ

У статті розглянуто ведення бухгалтерського обліку, здійснення контролю за виконанням кошторисів, а також складання звітності. Фінансово-господарська діяльність бюджетних установ як юридичних осіб та їх вплив на методику та організацію бухгалтерського обліку і також основні методичними прийомами для відображення в обліку бюджетних установ господарських операцій.

Ключові слова: документування, інвентаризація, рахунки бухгалтерські, подвійний запис, оцінка, калькулювання, баланс та звітність, бюджетні установи.

Постановка проблеми. Особливості та складність бюджетної системи України, діяльність та специфіка доходів та видатків бюджетних установ виступають причинами для зростання проблем у системі бухгалтерського обліку. Фінансово-господарська діяльність бюджетних установ як юридичних осіб має специфічні особливості

щодо ведення бухгалтерського обліку, тому вдосконалення та модернізація системи бухгалтерського обліку бюджетних установ дасть змогу забезпечити якісне управління діяльністю бюджетних установ, їхньою технічною та інформаційною базою задля досягнення високого рівня ефективності діяльності бюджетних установ.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Теоретичним та практичним питанням управління технічної та інформаційної бази на основі автоматизованої системи обліку в бюджетній сфері відображено у працях вчених обліково-аналітичної науки, таких як: Андреев П.П., Білуха М. Т., Бондар М. І., Дрозд І. К., Мельник Т. Г., Невідомий В.І., Синюгіна Н.Г., Сушко Н.І., Фещенко Є. А., Шевчук В. О. та інші.

Постановка завдання. Мета дослідження полягає у обґрунтуванні необхідності використання бюджетними установами системи бухгалтерського обліку, яка відрізнятиметься своєю досконалістю за технічними характеристиками, що дасть змогу повністю автоматизувати ведення бухгалтерського обліку, достовірно та своєчасно відображення даних діяльності бюджетних установ, тим самим запобігаючи розкриття та не цільове використання бюджетних коштів

Виклад основного матеріалу дослідження. Згідно з Бюджетним кодексом, бюджетні установи ведуть бухгалтерський облік відповідно до національних положень (стандартів) бухгалтерського обліку, що затверджуються Міністерством фінансів України, а також інших нормативно-правових актів щодо ведення бухгалтерського обліку [2].

Порядок ведення бухгалтерського обліку бюджетних установ установлюється Державною казначейською службою України (ДКСУ) відповідно до національних положень (стандартів) бухгалтерського обліку за погодженням з Міністерством фінансів України.

Основним нормативним документом є Закон України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні», що встановлює правові засади організації, ведення та складання звітності в Україні і його дія поширюється на бюджетні установи [5].

Організація та методологія бухгалтерського обліку в бюджетних установах регулюється також такими документами: інструкції та накази Державної казначейської служби України, Міністерства фінансів, наказами Міністерства статистики (Державна служба статистики) та іншими нормативними актами. Міністерством фінансів спільно з Казначейством України затверджено ряд інструкцій щодо методології ведення обліку: План рахунків бухгалтерського обліку та Порядок з його застосування, Інструкція з типової кореспонденції рахунків, Інструкція з обліку запасів, Інструкція з обліку необоротних активів, Інструкція з обліку грошових коштів та розрахунків, Інструкція про форми меморіальних ордерів та карток і книг аналітичного обліку, а також ряд інших важливих інструкцій.

Ведення бухгалтерського обліку, здійснення контролю за виконанням кошторисів, а також складання звітності покладається на бухгалтерію. Законодавчо діяльність бухгалтерії регулюється Типовим Положенням про бухгалтерську службу бюджетної установи, затвердженим Постановою КМУ від 26 січня 2011 року № 59. Згідно з ним бухгалтерська служба утворюється як самостійний структур-

ний підрозділ бюджетної установи, вид якого залежить від обсягу, характеру та складності бухгалтерської роботи, – департамент, управління, відділ, сектор або в бюджетній установі вводиться посада спеціаліста, на якого покладається виконання обов'язків бухгалтерської служби. Обов'язки бухгалтерської служби може виконувати централізована бухгалтерія бюджетної установи, якій підпорядковані інші бюджетні установи [12].

Керівником бухгалтерської служби є головний бухгалтер. Організація та координація діяльності головного бухгалтера, контроль за виконанням ним своїх повноважень здійснюються Казначейством шляхом погодження призначення на посаду та звільнення з посади головного бухгалтера, проведення оцінки його діяльності. Порядок проведення оцінки виконання головним бухгалтером бюджетної установи своїх повноважень затверджено наказом Міністерства фінансів України від 01.12.11 р. №1537 [10]. Він передбачає внутрішнє оцінювання, яке проводить безпосередньо головний бухгалтер, та зовнішнє – яке здійснюється органом Казначейства, який обслуговує бюджетну установу.

Фінансово-господарська діяльність бюджетних установ як юридичних осіб має ряд особливостей, які впливають на методику та організацію бухгалтерського обліку:

- бюджетні установи функціонують на правах державної власності;
- метою діяльності бюджетних установ є не отримання прибутку, а надання нематеріальних послуг;
- бюджетні установи не наділяються оборотними коштами, їхній фінансовий стан визначається своєчасністю та повнотою надходження асигнувань з відповідних бюджетів;
- бюджетні установи є складовою бюджетної системи та її первинною ланкою, в якій щоденно відбуваються численні господарські операції, що вносять зміни до складу та розміщення господарських засобів (рис. 1) і джерел їх формування (рис. 2) [56, с. 17].

Основними методичними прийомами для відображення в обліку бюджетних установ господарських операцій є: документування, інвентаризація, рахунки бухгалтерські, подвійний запис, оцінка, калькулювання, баланс та звітність.

Особливості предмету бухгалтерського обліку, а також завдання, що ставляться до обліку, визначають елементи його методу, одним з яких є бухгалтерський баланс.

У бухгалтерському балансі бюджетних установ реалізується принцип двосторонності – роздільного обліку господарських засобів за речовим складом і джерелами їх формування. Бухгалтерський баланс – це звіт про фінансовий стан установи, що відображає її активи, пасиви та капітал у синтезованому вигляді на певну дату (рис. 3).

Для поточного бухгалтерського обліку в бюджетних установах застосовують План рахунків і Порядок його застосування, затверджені Наказом Головного управління Державного казначейства України від 10.12.99 № 114. Структуру Плану рахунків зорієнтовано на потреби балансу та інших форм фінансової звітності (рис. 4).



Рис. 1. Класифікація господарських засобів бюджетних установ за складом і розміщенням
Джерело: складено автором на основі даних [16]



Рис. 2. Класифікація господарських засобів за джерелами їх утворення і призначенням
Джерело: складено автором на основі даних [16]

Усі рахунки згруповано у два розділи: 1 розділ – балансові рахунки; 2 розділ – позабалансові рахунки. Балансові рахунки за економічним змістом згруповано у вісім класів, кожний з яких містить синтетичні рахунки [68, с. 16].

В Плані рахунків передбачені рахунки для роздільного обліку доходів і видатків загального та спеціального фондів. По відношенню до балансу рахунки поділяються на активні, пасивні та активно-пасивні. У другому розділі виокремлено позабалансові рахунки, які призначені для обліку активів і розрахунків, що вилучені з обороту установи й не відображаються у балансі. На позабалансових рахунках господарські операції відображаються без застосування методу подвійного запису [10].

План рахунків бюджетних установ розроблений на основі Плану рахунків бухгалтерського обліку активів, капіталу, зобов'язань і господарських операцій підприємств і організацій.

Розроблена і затверджена Міністерством фінансів України «Інструкція про кореспонденцію субрахунків бухгалтерського обліку для відображення основних господарських операцій бюджетних установ» забезпечує правильне використання Плану рахунків з метою відображення господарських операцій.

План рахунків та Порядок його застосування є обов'язковим і важливим засобом державного

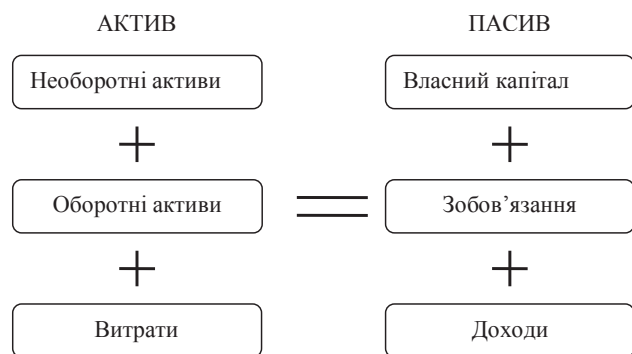


Рис. 3. Схема балансу бюджетної установи
Джерело: складено автором на основі даних [16]

управління бухгалтерським обліком в бюджетних установах. Оскільки План рахунків передбачено застосовувати в усіх бюджетних установах, то в кожному конкретному випадку використовується лише певна частина рахунків.

У бюджетних установах основною формою ведення бухгалтерського обліку є меморіально-ордерна форма. При цьому використовують реєстри синтетичного обліку – меморіальні ордери, аналітичного – книги і картки. З метою забезпечення єдності бухгалтерського обліку наказом ДКСУ № 68 затверджена Інструкція про форми

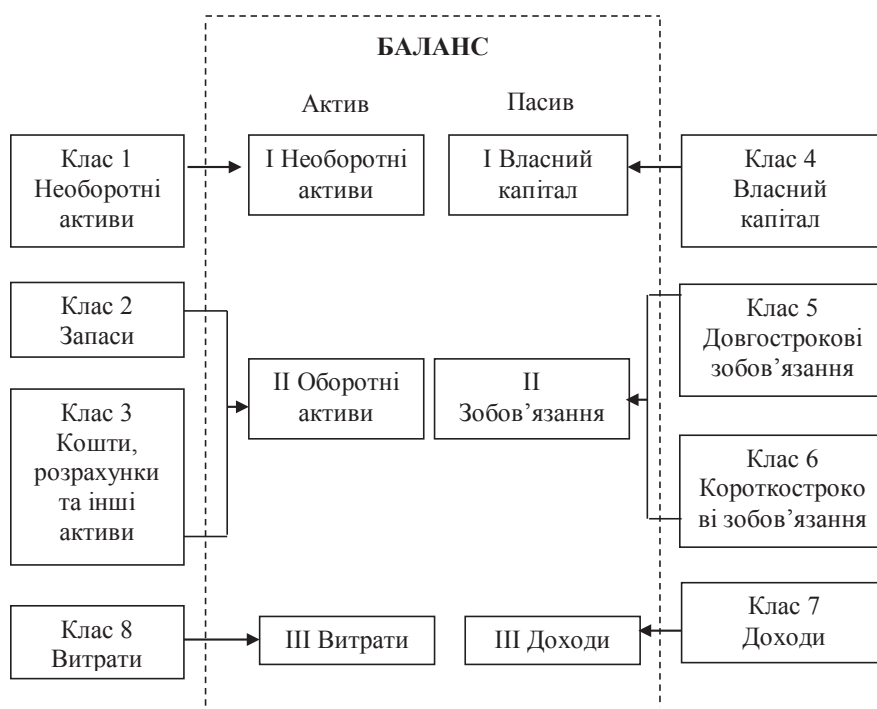


Рис. 4. Взаємозв'язок балансу і плану рахунків

Джерело: складено автором на основі даних [16]

меморіальних ордерів бюджетних установ та порядок їх застосування.

Меморіальні ордери побудовані за шаховим принципом і часто поєднують обороти по дебету та кредиту рахунку. Записи до них здійснюються на підставі первинних документів, накопичувальних документів, інших журналів-ордерів, бухгалтерських довідок. Меморіальні ордери підписуються виконавцем, бухгалтером, що перевіряє та головним бухгалтером.

Операції, які не потрібно накопичувати протягом місяця або які не фіксуються в меморіальних ордерах № 1-16, реєструються в меморіальних ордерах ф. 274 (бюджет). Так оформлюється, наприклад, нарахування зносу необоротних активів, операції "сторно". Ці ордери складаються безпосередньо після здійснення операцій або не пізніше наступного дня (одержання первинного документа) і нумеруються, починаючи з "17", за кожен місяць.

Узагальнюючим регістром синтетичного обліку є книга "Журнал-головна" ф.308 (бюджет), яка ведеться, як правило, за рахунками другого порядку. Побудова книги забезпечує перевірку правильності записів в синтетичному обліку, а тому відпадає необхідність складання оборотної відомості. Журнал-Головна відкривається на рік, записами початкових залишків із балансу та залишків на рахунках на кінець минулого року.

Аналітичний облік організовується поєднанням синтетичного й аналітичного обліку в окремих меморіальних ордерах шляхом використання лінійно-позиційного способу записів. До них можна віднести меморіальні ордера № 4,6,7,8; використання типових і спеціалізованих форм аналітичного обліку (книг, карток, форм автоматизованого обліку тощо).

Підставою для записів в облікових регістрах є належним чином оформлені первинні документи,

які повинні представлятися в бухгалтерію в терміни встановлені графіком документообігу. Для перевірки правильності записів в регістрах аналітичного обліку щомісячно (щоквартально) складаються оборотні відомості за аналітичними рахунками, дані яких звіряють з оборотами синтетичних рахунків книги "Журнал-головна" [9] (рис. 5).

Загальні засади ведення бухгалтерського обліку в кожній бюджетній установі визначені в обліковій політиці. Облікова політика бюджетної установи є основою внутрішнього регулювання бухгалтерського обліку, і для надання нормативного статусу її формують у вигляді Робочої інструкції та закріплюють наказом про облікову політику. Основні вимоги до формування наказу про облікову політику викладено в національному положенні (стандарту) 125 «Зміни облікових оцінок та виправлення помилок». Наказ про облікову політику повинен мати такі основні розділи: загальні положення; організаційно-правова форма; рівень бюджету, з якого установа отримує фінансове забезпечення; рівень установи як розпорядника коштів; галузева належність установи; види діяльності відповідно до статуту [13].

В умовах використання комп'ютерних технологій відбувається зміна системи бухгалтерського обліку, облікового процесу, підвищення якості та рівня управління. Застосування комп'ютерних технологій дозволяє автоматизувати робоче місце бухгалтера й покращити процес реєстрації господарських операцій. При роботі бухгалтера застосовується зворотній зв'язок в процесі обробки інформації і отримання відповідних вихідних документів. Саме така форма ведення обліку сьогодні необхідна в бюджетних установах, адже це дозволить підвищити оперативність управління бюджетними ресурсами, посилити контроль за їх цільовим використан-

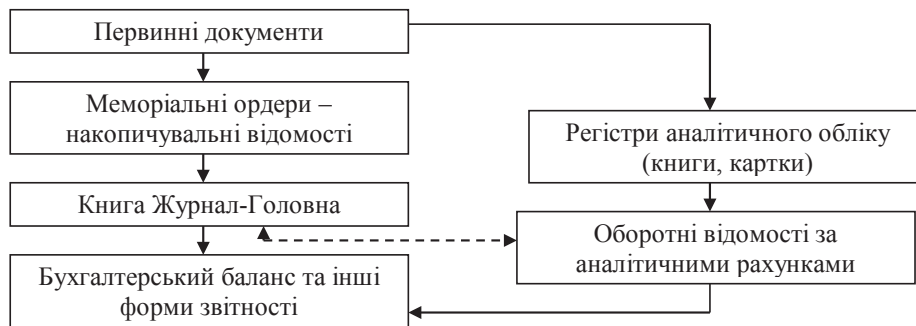


Рис. 5. Схема форми бухгалтерського обліку „Журнал-Головна”

Джерело: складено автором на основі даних [9]

ням. Лідером на ринку програмного забезпечення сьогодні є російські програмні продукти «1С: Бухгалтерія для бюджетних установ» і «Парус-Бюджет». Існують і програми вітчизняних фірм, такі як «СофтТАКСІ» (Х-DOOR), «АБ-Система», «Імпакт» («Акцент-Бухгалтерія»), «Баланс-Клуб», «ТРАСКОсофт» (Trade Manager), GMS (Offise Tools), Глобал Аудит. В Україні близько 65% бюджетних установ використовують систему «Парус-Бюджет» (рис. 6). Серед них Міністерство фінансів, ДКСУ, Державна аудиторська служба та ін.

Таким чином, неодмінною умовою вдосконалення управління в бюджетній сфері є реконструкція його технічної та інформаційної бази на основі автоматизованої системи обліку з ви-

користанням сучасних програмних продуктів. Впровадження програмних продуктів дасть змогу бюджетним установам не тільки вести облік операцій з надання послуг і розрахунків за ними, але й створити цілу інформаційну систему, яка дозволить аналізувати роботу всієї установи та своєчасно приймати управлінські рішення.

Висновки з проведеного дослідження. Отже, підсистема бухгалтерського обліку в процесі свого функціонування здійснює інформаційні зв'язки з іншими підсистемами. Важливою рисою облікової підсистеми є забезпечення управління на будь-якому його рівні зворотним зв'язком. Функція зворотного зв'язку є основною перевагою підсистеми бухгалтерського обліку, і в цьому полягає її величезне значення для управління.

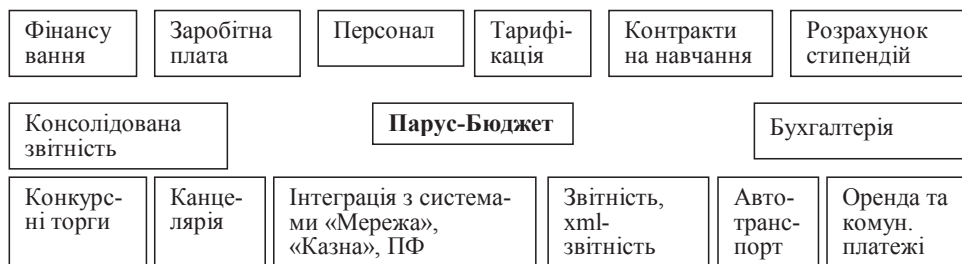


Рис. 6. Можливості системи «Парус-Бюджет» [19]

Джерело: складено автором на основі даних [19]

Література:

1. Конституція України від 28.06.1996 р. № 254к/96-ВР зі змінами і доповненнями // URL : <http://zakon.rada.gov.ua>.
2. Бюджетний кодекс України від 07.10.2010 р. №2592-VI зі змінами і доповненнями // URL: <http://zakon.rada.gov.ua>.
3. Господарський кодекс України від 16.01.2003р. № 436-IV зі змінами і доповненнями // URL: <http://zakon.rada.gov.ua>.
4. Податковий Кодекс України від 02.12.2010 р. № 2755-VI зі змінами і доповненнями //URL: <http://zakon.rada.gov.ua>.
5. Закон України «Про бухгалтерський облік і фінансову звітність в Україні»: від 16.07.1999 р. № 996-XVI зі змінами і доповненнями // URL: <http://zakon.rada.gov.ua>.
6. Закон України «Про центральні органи виконавчої влади»:№ 3166-VI від 17.03.2011 р. зі змінами і доповненнями // URL: <http://zakon.rada.gov.ua>.
7. Закон України «Про джерела фінансування органів державної влади»: № 783-XIV від 30.06.1999 р. зі змінами і доповненнями // URL: <http://zakon.rada.gov.ua>.
8. Закон України «Про основні засади здійснення державного фінансового контролю в Україні»:№ 2939-XII від 26.01.1993 р. зі змінами і доповненнями // URL: <http://zakon.rada.gov.ua>.
9. Наказ Державного казначейства України «Про затвердження Інструкції про форми меморіальних ордерів бюджетних установ та порядок їх складання»: наказ Державного казначейства України від 27.07.2000 р. № 68 зі змінами і доповненнями // URL: <http://zakon.rada.gov.ua>.
10. Наказ Міністерства фінансів України «Про затвердження Плану рахунків бухгалтерського обліку бюджетних установ»: від 29.12.2015 № 1219 // URL: <http://zakon.rada.gov.ua>.
11. Наказ Державного казначейства України «Про затвердження Інструкції про форми меморіальних ордерів бюджетних установ та порядок їх складання»: наказ Державного казначейства України від 27.07.2000 р. № 68 зі змінами і доповненнями // URL: <http://zakon.rada.gov.ua>.

12. Постанова Кабінету Міністрів України «Про затвердження Типового положення про бухгалтерську службу бюджетної установи»: від 26.01.2011 р. № 59 зі змінами і доповненнями // URL: <http://zakon.rada.gov.ua>.
13. НП(С)БОДС 125 «Зміни облікових оцінок та виправлення помилок» // URL : <http://zakon2.rada.gov.ua>.
14. Андреев П.П. Внутрішній контроль та аудит у секторі державного управління України та європейський досвід / П.П. Андреев, О.О. Чечуліна, Ян ван Тайнен та ін. – К.: Кафедра, 2011. – 120 с.
15. Дрозд І. Внутрішній аудит у секторі державного управління // Казна України. – 2012. – № 2 (17). – С. 6-8.
16. Джога Р.Т. Облік у бюджетних установах: підручник / Р.Т. Джога, Л.М. Сінельник, М.В. Дунаєва. – К.: КНЕУ, 2006. – 480 с.
17. Мельник Т.Г. Облік та аудит діяльності бюджетних установ: навч. посібник / Т.Г. Мельник. – К.: Кондор, 2008. – 415 с.
18. Офіційний сайт Державної аудиторської служби України // URL: www.dkrs.gov.ua.
19. Офіційний сайт Корпорації «Парус» // URL: <http://www.parus.ua>.

Никифоров Владислав Дмитриевич

магістр

Київського національного університету імені Тараса Шевченка

УПРАВЛЕНИЕ ТЕХНИЧЕСКОЙ И ИНФОРМАЦИОННОЙ БАЗЫ НА ОСНОВЕ АВТОМАТИЗИРОВАННОЙ СИСТЕМЫ УЧЕТА В БЮДЖЕТНОЙ СФЕРЕ

Аннотация

В статье рассмотрены особенности ведения бухгалтерского учета, осуществления контроля за исполнением смет, а также составление отчетности. Финансово-хозяйственная деятельность бюджетных учреждений как юридических лиц и их влияние на методологию и организацию бухгалтерского учета и также основные методическими приемами для отражения в учете бюджетных учреждений хозяйственных операций.

Ключевые слова: документирования, инвентаризация, счета бухгалтерские, двойная запись, оценка, калькулирование, баланс и отчетность, бюджетные учреждения.

Nikiforov Vladislav Dmitrievich

Master's degree

Taras Shevchenko National University of Kyiv

MANAGEMENT OF TECHNICAL AND INFORMATION BASES ON THE BASIS OF THE AUTOMATED ACCOUNTING SYSTEM IN THE BUDGETARY AREA

Summary

In this article are described features and specifics of the accounting system in budgetary institution's activity, conducting control over the implementation of the estimates and compilation of financial statement as well. Financial and economic activity of budgetary institutions as legal entities and their influence on the methodology and organization of accounting, as well as the basic methodical methods for the accounting in budget entities of economic operations.

Key words: documenting, inventory, accounting, double entry, estimation, calculation, balance and reporting, budgetary institutions.

УДК 336.543.23

Олійник Оксана Вадимівна

студентка

Київського національного університету імені Тараса Шевченка

МІСЦЕ ДЕБІТОРСЬКОЇ ЗАБОРГОВАНОСТІ У ФІНАНСОВИХ АКТИВАХ ПІДПРИЄМСТВА

У статті досліджено місце дебіторської заборгованості в складі активів підприємства та її вплив на фінансовий стан. Проаналізовано сутність дебіторської заборгованості. Доведено, що ефективне управління дебіторською заборгованістю має великий вплив на ліквідність компанії, а отже зміцнення фінансового становища в цілому.

Ключові слова: дебіторська заборгованість, фінансові активи, фінансовий стан, розрахунки, дебітори.

Постановка проблеми. В будь-якого підприємства, яке займається реалізацією своїх послуг, або продажем товарів, виникає дебіторська заборгованість, яка в подальшому має вагомий вплив на фінансовий стан підприємства та його ліквідність в цілому.

Особливо в сучасних ринкових відносинах і нестабільній економічній ситуації, ми бачимо великі обсяги дебіторської заборгованості, що можуть призвести до нестабільної роботи підприємств та порушенню їх господарської діяльності у зв'язку з браком обігових коштів.

Тому, саме контроль над розрахунково-платіжною дисципліною з дебіторами допоможе підприємству контролювати зменшення коштів в обороті та створювати надійні фінансові відносини.

Постановка завдання. Визначити місце та загальний вплив дебіторської заборгованості на активи підприємства. Проаналізувати проблеми, пов'язані з обліком та контролем розрахунків із дебіторами, навести приклади практичних рекомендацій, щодо вдосконалення існуючих методик обліку та аналізу безнадійної дебіторської заборгованості. Визначення ряду процедур для мінімізації ризиків погіршення свого фінансового стану за рахунок дебіторської заборгованості.

Виклад основного матеріалу дослідження. На сьогоднішній день, в період нестабільної економічної ситуації в країні, питання дебіторської заборгованості є досить актуальним, адже фінансовий стан будь-якого підприємства значною мірою залежить саме від наявності та ефективного управління цим видом заборгованості.

Дебіторська заборгованість є частиною фінансових активів підприємства, яка може бути реалізована, передана або обмінана на матеріальні чи нематеріальні блага. У залежності від розміру дебіторської заборгованості, термінів її погашення, а також від того, яка ймовірність непогашення заборгованості, можна зробити висновок про стан оборотних коштів підприємства та тенденції його розвитку [1, с. 181].

При аналізі дебіторської заборгованості необхідно звернути увагу, чи відповідають суми, подані у звітності, як дебіторська заборгованість, встановленим критеріям П(С)БО № 10. Питання визнання дебіторської заборгованості згідно з П(С)БО № 10 охоплює відповідність критеріям визнання та визначенню дебіторської заборгованості.

На рис. 1 подано критерії визнання активом дебіторської заборгованості.

Сума, за якою має визнаватися і відображатися дебіторська заборгованість, визначається з урахуванням таких чинників:

- оцінки дебіторської заборгованості у поточному обліку (на етапі зарахування її на баланс підприємства);

- оцінки дебіторської заборгованості у фінансових звітах (на дату балансу).

Поточна дебіторська заборгованість – це сума дебіторської заборгованості, яка виникає в ході нормального операційного циклу або буде погашена протягом дванадцяти місяців з дати балансу. Вона розглядається як фінансовий інструмент. Під фінансовим інструментом розуміють будь-які договірні відносини між суб'єктами, що в результаті своїх відносин, приводить до утворення фінансового активу однієї сторони і фінансового зобов'язання іншої сторони. Фінансові інструменти поділяються на: фінансові активи, фінансові зобов'язання, інструменти власного капіталу, похідні фінансові інструменти. До їх складу включають первісні інструменти, серед яких значне місце займає дебіторська заборгованість.

Довгострокова дебіторська заборгованість – це сума дебіторської заборгованості, яка не виникає в ході нормального операційного циклу та буде погашена після дванадцяти місяців з дати балансу. В цьому випадку ми не розгадуємо її, як фінансовий інструмент, так як строки її погашення більше ніж 12 місяців. З видом цієї заборгованості у підприємства виникають потенційні ризики, адже чим більші терміни погашення зобов'язань у дебіторів, тим більший ризик виникнення певних факторів, що можуть, як затягнути процес виплати боргів, так і зупинити його повністю. Тому, коли підприємству пропонуються такі умови строковості оплат, потрібно чітко врегулювати юридичний аспект таких відносин.

Розмір дебіторської заборгованості визначається багатьма факторами, які поділяються на зовнішні та внутрішні. Фактори, що визначають розмір дебіторської заборгованості зображені на рис. 2.

Зовнішні фактори практично не залежать від діяльності підприємств і обмежити їх вплив досить складно. Внутрішні – залежать від того, наскільки фінансові менеджери підприємств володіють навичками управління дебіторською заборгованістю.

Як бачимо, кожне підприємство в якого в складі активів є дебіторська заборгованість,

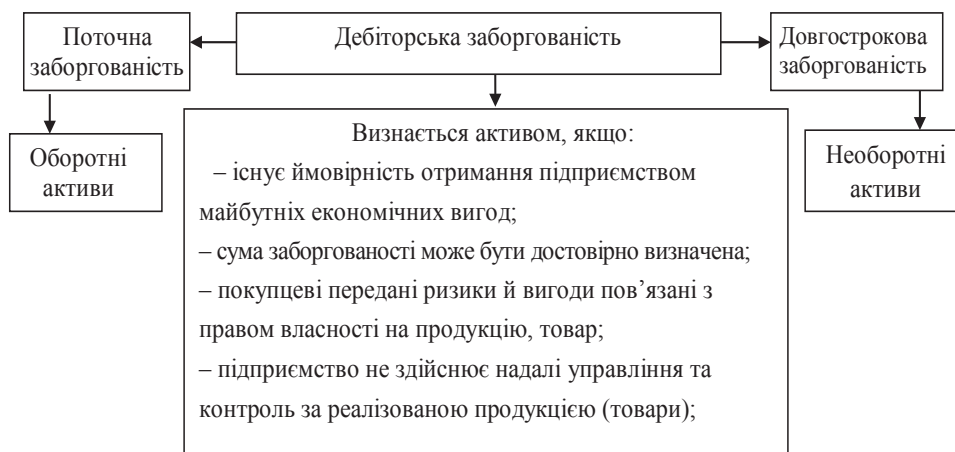


Рис. 1. Критерії визнання дебіторської заборгованості активом

Джерело: розроблено автором на основі [2]



Рис. 2. Фактори, що визначають розмір дебіторської заборгованості

Джерело: розроблено автором на основі [3, с. 198]

має певні ризики та фактори, які можуть негативно вплинути на подальшу діяльність підприємства та її фінансовий стан. Тому, щоб уникнути будь-яких проблем необхідно чітко усвідомивши її сутність, порядок виникнення, доповнити критерії її класифікації, відповідно до специфіки своєї діяльності, щоб можна було правильно та ефективно нею управляти.

Сутність дебіторської заборгованості, на підставі чинного законодавства, дозволяє узагальнити сучасний стан нормативно-правового регулювання розрахунків з дебіторами. Відповідно до Закону України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні» [4], Національні положення (стандарти) бухгалтерського обліку не повинні суперечити міжнародним стандартам фінансової звітності та міжнародним стандартам бухгалтерського обліку.

Об'єми дебіторської заборгованості можуть як позитивно так і негативно впливати на фінансовий стан підприємства. Значне збільшення дебіторської заборгованості та її частки в фінансових активах може свідчити, про ряд потенційних факторів таких як:

- неефективна кредитна політика підприємства до покупців;
- збільшення обсягів реалізації;
- неплатоспроможність частини покупців;

Дебіторська заборгованість може класифікуватися за різними ознаками. Однак, при наявності різних класифікаційних ознак, вона найчастіше класифікується за однією певною ознакою в межах рахунків відповідно до «Плану рахунків бухгалтерського обліку активів, капіталу, зобов'язань і господарських операцій підприємств і організацій». Це зумовлено тим,

що облік в Україні чітко регламентований, на відміну від країн із ринковою економікою, де рішення про порядок розміщення різних видів дебіторської заборгованості в балансі та ступінь деталізації цих статей приймає саме підприємство, а тому у кожній з них склад і структура дебіторської заборгованості в балансі можуть бути різними.

Таким чином, важливим завданням управління грошовими потоками є ефективне управління дебіторською заборгованістю, яке спрямоване на оптимізацію обсягів дебіторської заборгованості та забезпечення її своєчасного повернення.

Своєчасне повернення дебіторської заборгованості в занадто короткі терміни та недопущення в подальшому її збільшення – дійсна можливість подолати або зменшити дефіцит оборотних коштів підприємства.

Для того, щоб розуміти який саме вплив має дебіторська заборгованість на фінансові активи підприємства, потрібно розуміти чітко розмежування між фінансовим та нефінансовими активами (рис. 3).

Висновки з проведеного дослідження. Дебіторська заборгованість є одним із найважливіших факторів, що впливають на оборотний капітал. Вона представляє собою вимоги до фізичних чи юридичних осіб щодо оплати товарів, продукції, послуг. Збільшення дебіторської заборгованості означає вилучення коштів з обороту, що, в свою чергу, вимагає додаткового фінансування.

Дебіторська заборгованість на підприємстві будь-якої форми власності має важливе значення, оскільки сприяє прозорості та досто-



Рис. 3. Місце дебіторської заборгованості в активах підприємства

Джерело: побудовано автором на основі [5-7]

вірності даних із розрахункових операцій та інформації щодо її стану на підприємстві. В сучасних умовах облікове забезпечення розрахунків з дебіторами відіграє одну з важливих

ролей у діяльності та виробничому процесі підприємства, що сприяє своєчасності розрахунків протягом встановленого терміну, поліпшенню фінансового стану тощо.

Література:

1. Чорнобривець М.М. Дебіторська заборгованість: сутність та причини виникнення / М.М. Чорнобривець. – Європейські перспективи. – 2013. – №10. – С. 181-185.
2. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 10 «Дебіторська заборгованість», затверджений наказом МФУ від 08.10.99 р. №237.
3. Бутинець Ф.Ф., Олійник О.В., Шигун М.М. Організація бухгалтерського обліку. Навч. посібник. Житомир; ЖІТІ, 2000 – С. 198.
4. Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні [Електронний ресурс] : Закон України у редакції від 06.02.2015 р. – Режим доступу : // <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/996-14>.
5. Міжнародний стандарт фінансової звітності 7 «Фінансові інструменти: розкриття інформації» [Електронний ресурс] : Міжнародний документ у редакції від 01.01.2012 р. – Режим доступу: http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/929_007.
6. Міжнародний стандарт фінансової звітності 9 «Фінансові інструменти»: Міжнародний документ у редакції від 01.01.2012 р. [Електронний ресурс] – Режим доступу : http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/929_016.
7. Міжнародний стандарт бухгалтерського обліку 32 «Фінансові інструменти: подання» [Електронний ресурс] : Міжнародний документ у редакції від 01.01.2012 р. – Режим доступу: http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/929_029.

Олейник Оксана Вадимовна

студентка

Київського національного університету Тараса Шевченка

МЕСТО ДЕБИТОРСКОЙ ЗАДОЛЖЕННОСТИ У ФИНАНСОВЫХ АКТИВАХ ПРЕДПРИЯТИЯ

Аннотация

В статье исследовано место дебиторской задолженности в составе активов предприятия и ее влияние на финансовое состояние. Проанализированы сущность дебиторской задолженности. Доказано, что эффективное управление дебиторской задолженностью имеет большое влияние на ликвидность предприятия, а, следовательно, укрепления финансового положения в целом.

Ключевые слова: дебиторская задолженность, финансовые активы, финансовое состояние, расчеты, дебиторы.

Oliinyk Oksana Vadymivna

Student

Taras Shevchenko National University of Kyiv

PLACE OF RECEIVABLES IN FINANCIAL ASSETS OF ENTERPRISE

Summary

This article is about place of receivables in financial assets of enterprise and her influence on the liquidity of the company. Analyzes the defines the economic substance of receivables. It is proved that the effective management of the accounts receivable has a great influence on the liquidity of the company, consequently to strengthen the financial position in generally.

Key words: receivables, financial assets, financial condition, settlements, debtors.

УДК 332:456

Олійник Юлія Вадимівна

аспірант кафедри регіонального управління
та місцевого самоврядування

Львівського регіонального інституту державного
управління при Президентові України

ДЕМОКРАТИЗАЦІЯ СУСПІЛЬСТВА ТА НОВІ РЕАЛІЇ ЗАЙНЯТОСТІ МОЛОДІ

Проаналізовано головні чинники забезпечення молоді першим робочим місцем та включення їх у трудову діяльність; визначено ступінь їх впливу на працевлаштування в умовах демократизації суспільства. Зазначена проблематика працевлаштування та міграційна орієнтація молоді. Розроблено рекомендації на оптимізацію державного регулювання зайнятості молоді та сприяння працевлаштування, запобіганню безробіттю та масовій трудовій міграції.

Ключові слова: демократизація суспільства, зайнятість молоді, трудова міграція, працевлаштування молоді.

Постановка проблеми. Сучасний розвиток цього сегменту характеризується посиленням протиріч між попитом на робочу силу молоді та її пропозицією, деформованістю регіональної, галузеві та секторної структури зайнятості, ускладненням процесу залучення молоді до сфери продуктивної трудової діяльності, а також недосконалістю механізму його державного регулювання.

Постановка завдання. Актуальність вирішення, гострота та складність цих проблем обумовлюють потребу наукового обґрунтування нової методології і методики дослідження структурно-динамічних зрушень у межах молодіжного сегменту національного ринку праці та визначення перспектив його розвитку.

Виклад основного матеріалу дослідження. Конституція України проголосила право кожного на працю і встановила умови для його реалізації. У сучасний період розбудови правової держави в Україні проблеми працевлаштування молоді в Україні є одними з найбільш актуальних. Невирішення проблеми працевлаштування молоді призводять до зростання безробіття та зниження рівня життя. Молоде покоління – це трудовий потенціал, що є основою держави, її продуктивною і мобільною робочою силою, озброєною найсучаснішими знаннями. Разом з тим ринок праці молоді має свої особливості – з одного боку вік підвищує шанси для зайнятості, а з іншого – молоді є найбільш уразливою та соціально незахищеною категорією населення. Через відсутність достатнього практичного досвіду, правових та професійних знань, а часто і морально невідповідності до конкуренції на ринку праці, реалізувати своє право на працю молодим громадянам

стає дуже складно. Сьогодні, коли відбувається різке зниження якості життя, здоров'я населення, у тому числі й молодого покоління, посилення наркотичної залежності, зростання злочинності в молодіжному середовищі, потрібна кардинальна активізація державної політики по відношенню до покоління, яке самостійно вступає в життя.

Проблематика працевлаштування та зайнятості молоді давно є предметом дослідження учених (економістів, демографів, психологів, соціологів), перебуває у фокусі уваги журналістів, представників державних установ та неурядових організацій. Водночас суспільно-економічні трансформації часів незалежності України, швидкість глобалізаційних тенденцій призводять до загострення ситуації на ринках праці усіх рівнів та сегментів, спонукають до динамічного аналізу ситуації та пошуків оптимальних усіх рівнів та сегментів, спонукають до динамічного аналізу ситуації та пошуків оптимальних рішень. Соціально-економічні аспекти праці та зайнятості, зовнішніх трудових міграцій в межах національного, регіонального та локальних ринків праці досліджуються Богинею Д., Онікієнком В., Лібановою Е., Грішновою О., Бандуром С., Петьюхом В., Перегудовою Т., Малиновською О., Прибитковою І., та багатьма іншими вітчизняними науковцями. До питань молодіжного підприємництва та самозайнятості на ринку праці молоді звертаються такі провідні фахівці О. Гетьман, К. Колесникова, Т. Коляда, С. Кулицький, К. Москаленко, Ю. Запорожець, А. Шевченко, Е. Талько. Науковці наголошують на необхідності об'єднання зусиль навколо вирішення проблем безробіття молоді та зазначають важливість активізації державного регулювання

ринку праці, важливою частиною якого є працевлаштування молоді.

Демократизація суспільства і нові реалії ринкової економіки розширили можливості молоді у виборі сфер та видів економічної діяльності, територіальної та професійної мобільності, значно скоригували її вимоги до робочого місця та загальному трудову ментальність. Разом з тим, внаслідок відмови від напівпримусових форм зайнятості, послаблення державного контролю за працевлаштуванням, зокрема, розподілом молодих спеціалістів, скорочення соціальних програм, підвищилася незахищеність молоді на ринку праці, суттєво ускладнилася її соціальна інтеграція, загострилися проблеми молодіжного безробіття.

Таким чином, значної уваги набуває вивчення проблем соціального характеру, які пов'язані з працевлаштуванням молоді; з'ясування передумов та чинників, що сприяють або перешкоджають інтеграції молоді у ринок праці, її адаптації до нового статусу – працівника; питання соціальних гарантій та необхідності підтримки з боку держави; потреб та мотивів, що зумовлюють міграційні орієнтації. Глибинний якісний аналіз цих питань дає змогу розробити рекомендації, спрямовані на оптимізацію державного регулювання зайнятості молоді, реалізацію нею свого трудового потенціалу та сприяння працевлаштування, запобігання безробіттю та масовій трудовій міграції.

Однією з головних складових інтеграції молоді в суспільні структури є її включеність в економічну діяльність. Успішність виходу молодого покоління на ринок праці залежить і від широкого спектру особистісних характеристик, цінностей та мотивації молодих людей, а також від спроможності держави забезпечити належну підготовку майбутніх трудових ресурсів, їх працевлаштування та регулювання відносин у системі „працівник-роботодавець”.

Ситуація, що склалася нині на ринку праці України з притаманною їй диспропорцією попиту та пропозиції робочих місць, трансформацією галузевої структури зайнятості, перерозподілом зайнятих між офіційним та неофіційним „тіньовим” секторами економіки, невідповідністю отриманих молоддю освіти та фаху вимогам роботодавців, викликає серед молоді значну стурбованість проблемами працевлаштування. При цьому прогнозовано вища стурбованість щодо місця роботи у молоді раннього вікового сегменту (18–24 роки), переважній більшості якої доводиться шукати перше робоче місце. Реформування місцевого самоврядування та територіальної організації влади є невід'ємною складовою стратегічних перетворень в Україні. Від розмежування повноважень між органами виконавчої влади та місцевого самоврядування на засадах субсидіарності й децентралізації значною мірою залежить становлення інститутів прямого народовладдя, формування спроможних громад, доступність і належна якість послуг у різних сферах. Децентралізація влади вже помітно змінює нашу країну та пострадянську систему управління. Передача нових повноважень та потужного фінансового ресурсу на місця дозволили підвищити спроможність громад і змінити вектор їх

руху на розвиток. Громади стають сильнішими й успішнішими. Водночас їх сьогоденній і майбутній розвиток ґрунтується саме на свідомому та обізнаному молодому поколінні українців, оскільки молодь є основою не тільки сильної громади, але й міцної держави та її інноваційного поступу.

Саме молоді люди утвердили європейський цивілізаційний вибір українського народу. Нині молодь називають поколінням перехідного періоду, яке живе в епоху бурхливих і глибоких перетворень, у роки потрясінь та нових можливостей. Молодь – це сьогодення, від якого залежить наше майбутнє а майбутнє нашої держави. Усвідомлення цього вимагає окреслення відповідних напрямів молодіжної політики в державі, що сприятимуть поступовому входженню у самостійне життя та становленню молодого покоління.

Формування спроможностей молоді обумовлена притаманними цій віковій групі особливостями: активна життєва позиція, високий попит на освіту, підвищений ступінь мобільності щодо змін місця роботи, перекваліфікації, освоєння нових видів і сфер діяльності. Сучасні тенденції міграційного руху молодого населення України з орієнтацією на високорозвинені регіони та іноземні країни ставлять перед громадами першочергове завдання – створення умов для особистісного становлення, соціальної активності та зайнятості молодих осіб, щоб вони залишалися мешкати, працювати у громаді та брали активну участь у її розбудові й розвитку.

Таким чином, молодіжна політика в умовах децентралізації орієнтована на формування комфортного середовища для життя та розвитку молоді в громадах, а пріоритетними напрямками її реалізації є фінансове та кадрове забезпечення, розвиток молодіжної інфраструктури й залучення молоді до процесу розроблення й ухвалення рішень та контролю за їх виконанням.

Основоположним документом реалізації молодіжної політики є Державна цільова соціальна програма «Молодь України» на 2016–2020 роки, затверджена постановою Кабінету Міністрів України від 18 лютого 2016 р. №148. Комплексна державна молодіжна політика також ґрунтується на розвиненій законодавчій базі та інституційному забезпеченню її дотримання. За даними ООН, на початок нинішнього століття в 155 країнах, або у 82% країн – членів цієї організації було розроблено національну міжсекторальну молодіжну політику, у 168 країнах (89%) створено національні молодіжні координаційні механізми (такі як міністерство, департамент, рада чи комітет). Процеси формування та реалізації державної молодіжної політики в Україні в умовах децентралізації представлено у таких аспектах: демографічна ситуація в молодіжному середовищі; молодь і здоров'я; соціальне становище та самопочуття молоді; молодь і шлюб, проблеми молодих сімей; зайнятість і професійна підготовка молоді; молодь і освіта; потреби і духовний світ української молоді; групи ризику та ризикована поведінка; економічна активність молоді тощо.

Одним з визначальних чинників у забезпеченні зайнятості молоді є фактор освіти та професійної підготовки. Однак вплив освіти на зайнятість та працевлаштування молоді призводить

до існування двох різноспрямованих тенденцій на ринку праці. З одного боку, молоді традиційно притаманний більш високий освітній рівень порівняно зі старшим поколінням, хоча нині більш високий освітній рівень порівняно зі старшим поколінням, хоча все більші контингенти молоді з'являються на ринку праці, не маючи не лише професійної, але й закінченої середньої освіти. З іншого боку, рівень освіти молоді не завжди є запорукою успішного працевлаштування. Високий рівень освіти підвищує можливості молоді людини, проте, не гарантує швидкого отримання роботи відповідно до запитів і не може зарахувати від втрати робочого місця.

Стан взаємодії між освітнім комплексом та ринком праці нині має такі прояви: невідповідність рівня спеціалістів, що їх випускають ВНЗ, запитам ринку праці; значне зниження або відсутність у молодих спеціалістів умінь та практичних навичок за отриманою спеціальністю через недостатність практики та стажування на виробництві; невідповідність запитів молоді щодо оплати праці існуючим пропозиціям від роботодавців тощо.

Аналізуючи статистичні дані щодо чисельності певних вікових контингентів молоді в сучасній Україні, слід зважати на ряд чинників, які впливають на достовірність цієї інформації. З одного боку, минуло 17 років з останнього Всеукраїнського перепису населення 2001 р., що негативно позначилося на якості обліку чисельності та статеві-вікового складу населення. З іншого – пов'язані із складною політичною та соціально-економічною ситуацією процеси переміщення населення (як всередині країни, так і за її межами), зміни чисельності мешканців окремих адміністративних територій не завжди були зареєстровані. За офіційними даними Державної служби статистики України, станом на 1 січня 2017 р. в країні проживало 11530224 осіб у віці від 14 до 35 років (27,08% від усього населення), з них понад дві третини (69%) – міські мешканці (табл. 1). У цьому віці ще спостерігається переважання чисельності юнаків і молодих чоловіків, яких майже на 238 тис. більше, ніж дівчат і жінок (наявна при народженні «фора» для хлопчиків зникає через вищу смертність, характерну для чоловічої статі).

Проте не можна обмежуватися тільки кількісними характеристиками молодого населення. У сучасному світі, з визнаним пріоритетом людського капіталу для сталого розвитку, великого значення набуває оцінка й аналіз якісних ознак, до яких насамперед належить стан здоров'я

(фізичного, психічного, соціального), що надає як можливість відтворення населення, так і його повноцінної життєдіяльності.

Стратегічний ресурс формування моделі сталого економічного розвитку представляють молоді люди з їх освітньо-інтелектуальним і професійно-трудова потенціалом. Освітній рівень населення країни, зокрема молодого покоління, є одним з важливих показників, від якого буде залежати напрям модернізації нашого суспільства. Аналіз розподілу молоді за рівнем освіти (табл. 2.), проведений за даними вибіркового обстеження населення (домогосподарств) з питань економічної активності, показує, що зменшується престижність вищої освіти серед молоді.

Так, якщо серед старшої вікової групи (30–35 років) повну вищу освіту здобули 38,7% опитаних, то серед молодих людей віком 25–29 років цей показник вже становив 39,7%. Обмеженість джерел доходів після закінчення навчання, невдалий початок трудового життя змушують молодих людей, у тому числі випускників вищих і середніх професійних навчальних закладів погоджуватися на роботу, яка не відповідає їхнім потребам і професійній підготовці.

Відповідно до Закону України «Про внесення змін до деяких законів України щодо державної підтримки учасників бойових дій та їхніх дітей, дітей, один із батьків яких загинув у районі проведення антитерористичних операцій, бойових дій чи збройних конфліктів або під час масових акцій громадянського протесту, дітей, зареєстрованих як внутрішньо переміщені особи, для здобуття професійно-технічної та вищої освіти» № 425-VIII, що набув чинності 5 липня 2015 року, держава забезпечує цільову підтримку для отримання професійно-технічної та вищої освіти в державних і комунальних навчальних закладах до закінчення навчальних закладів, але не довші ніж до досягнення ними 23 років. Результати опитування ВПО, місцевого населення і експертів свідчать, що внутрішньо переміщені особи переважно не мають труднощів під час влаштування дітей у дитячі або навчальні заклади і не відчувають упередженого ставлення через свій статус. Учні, які проживають на непідконтрольній Україні території Донбасу чи в окупованому Криму, можуть продовжити здобуття загальної середньої освіти в загальноосвітніх навчальних закладах на підконтрольній українській владі території за всіма існуючими формами навчання.

У зазначеному напрямку, зокрема, працює фонд «Відкрита політика», який проводить ін-

Таблиця 1

Чисельність молоді (14–34 роки) за статтю, п'ятирічними віковими групами та місцем проживання, 2017 р., осіб

Вікова група, років	Міські поселення		Сільська місцевість		Всього
	Чоловіки	Жінки	Чоловіки	Жінки	
14–19	742947	709591	410830	383560	2246928
20–24	834339	787430	426527	403276	2451572
25–29	1105147	1083885	536510	486917	3212459
30–34	1350499	1342270	482845	443651	3619265
Всього, 14–34	4032932	3923176	1856712	1717404	11530224

Джерело: за даними Держстату України, без урахування тимчасово окупованої території АР Крим, м. Севастополя та частини зони проведення антитерористичної операції

Таблиця 2

**Розподіл молоді за рівнем освіти, статтю та віковими групами у 2016 р.,
% до населення відповідної статевої (вікової) групи**

	За статтю		За віковими групами (років)			
	Чоловіки	Жінки	15-19	20-24	25-29	30-35
Повна вища освіта	24,4	31,5	0	17,1	39,7	38,7
Базова вища освіта	2,9	3,2	0,1	8,9	2,1	1,5
Неповна вища освіта	11,9	15,3	1,8	16,7	15,7	15,6
Професійно-технічна освіта	23,2	13,9	4,7	20,9	21,1	21,9
Повна загальна середня освіта	26,7	25,9	42,3	34,4	18,8	19,4
Базова загальна середня освіта	9,5	8,9	44,9	1,6	2,2	2,5
Початкова загальна або немає освіти	1,4	1,3	6,2	0,4	0,4	0,4

Джерело: розраховано за даними вибіркового обстеження населення (домогосподарств) з питань економічної активності

формаційні кампанії для школярів з тимчасово окупованої території Криму та тимчасово непідконтрольної Уряду України території Донбасу щодо можливостей рівного доступу до якісної освіти, надає консультаційні послуги та супровід з освітніх питань. У Фонді працює «гаряча лінія», створена спільно з МОН за підтримки ЮНІСЕФ

Висновки з проведеного дослідження. З наведеного вище можна зробити наступні висновки.

1. На цей час формування державної молодіжної політики з боку центральних органів влади базується на розумінні важливості того, що молодь становить майже половину населення працездатного віку і як така являє собою найбільш перспек-

тивний ресурс подальшого соціально-економічного розвитку і взагалі збереження, відтворення й накопичення людського капіталу України;

2. Визнання тих принципів положень, що реалізація ефективної молодіжної політики на усіх рівнях (від національного до місцевого) є першочерговим завданням суспільства й держави, яке має вирішуватися на принципах відкритості, рівності, демократичності, солідарності, міжсекторальної та міжгалузеві співпраці та координації дій усіх заінтересованих сторін за обов'язкової участі самої молоді з урахуванням національних завдань та передового європейського законодавства.

Література:

1. Закон України «Про місцеве самоврядування в Україні» від 21.05.1997 р. №280/97-ВР (чинний в редакції від 02.08.2017 р.). [Електронний ресурс]. – Доступний з: <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/280/97-%D0%B2%D1%80>.
2. Закон України «Про добровільне об'єднання територіальних громад» від 05.02.2015 р. №157-VIII (чинний в редакції від 16.04.2017 р.). [Електронний ресурс]. – Доступний з: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/157-19>.
3. Декларація про загальні засади державної молодіжної політики в Україні від 15.12.1992 р. №2859-XII, чинна в редакції від 03.03.2006 р. [Електронний ресурс]. – Доступний з: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/2859-12>.
4. Інформація Національної академії педагогічних наук України від 10.07.2017 №2-6/229.
5. ІСАР «Єднання». [Електронний ресурс]. – Доступний з: <http://ednannia.ua/ednannia-about/pro-nas>.
6. Youth Bank International. [Електронний ресурс]. – Доступний з: <http://www.youthbankinternational.org/about/what-is-youthbank-international>.

Олійник Юлія Вадимовна

аспірант кафедри регіонального управління

і місцевого самоуправління

Львівського регіонального інституту державного управління

при Президенті України

ДЕМОКРАТИЗАЦІЯ ОБЩЕСТВА И НОВЫЕ РЕАЛИИ ЗАНЯТОСТИ МОЛОДЕЖИ

Аннотация

В статье проанализированы основные условия обеспечения первым рабочим местом молодежи и включения их потенциала в трудовую деятельность общества; определены условия та их влияния на трудоустройство молодежи в Украине. Проанализированы проблемы трудоустройства та миграционной ориентации молодежи. Разработаны рекомендации на оптимизацию государственного регулирования занятости молодежи и ее трудоустройству, прекращения массовой трудовой миграции та предупреждению безработицы среди молодежи.

Ключевые слова: демократизация общества, трудоустройство молодежи, трудовая миграция, занятость молодежи.

Olijnyk Julia Vadimovna

Postgraduate Student of the
Department of Regional Administration and
Local Self-Government of the Lviv Regional Institute of
Public Administration under the President of Ukraine

DEMOCRATIZATION OF SOCIETY AND NEW REALITIES OF YOUTH EMPLOYMENT

Summary

The main factors of providing youth with the first workplace and their inclusion in labor activity have been analyzed; the degree of their influence on employment in the conditions of democratization of society have been determined. The problem of employment and migratory orientation of young people have been indicated. Recommendations on optimization of state regulation of youth employment and promotion of employment, prevention of unemployment and mass labor migration have been developed.

Key words: society democratization, youth employment, labor migration.

УДК 657

Парадовський Юрій Вікторович

магістр

Київського національного університету імені Тараса Шевченка

АНАЛІЗ КОЛІЗІЇ НАУКОВИХ ПІДХОДІВ ЩОДО ЕКОНОМІЧНОЇ СУТНОСТІ І КЛАСИФІКАЦІЇ ГОТОВОЇ ПРОДУКЦІЇ ПІДПРИЄМСТВА

У статті розглянуто особливості обліку готової продукції, її класифікація та оцінка. Мета статті полягає у дослідженні проблемних аспектів обліку готової продукції та її реалізації. Визначено напрями удосконалення первинного обліку реалізації готової продукції. Також надано пропозиції щодо покращення обліку готової продукції та її реалізації. Встановлено, що однією з складових ефективної організації обліку наявності та руху готової продукції є високий рівень використання облікової інформації для оцінки якісних та кількісних характеристик готової продукції.

Ключові слова: виробництво, готова продукція, класифікація, оцінка, реалізація продукції, собівартість.

Постановка проблеми. Сфера реалізації готової продукції (робіт, послуг) є важливішою сферою діяльності підприємства, оскільки саме у цієї сфері формується майбутній прибуток підприємства, а також набуває розвитку проблема подальшого вдосконалення методики бухгалтерського обліку, реалізації продукції з максимальним наближенням її до міжнародних стандартів. У зв'язку з цим потребує необхідної організації облік реалізації продукції.

Законодавчо-нормативна база бухгалтерського обліку описується і регламентується такими нормативними документами: Закон України "Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні"; Національні Положення (стандарты) бухгалтерського обліку (далі – П(С)БО); План рахунків бухгалтерського обліку активів, капіталу, зобов'язань та господарських операцій підприємств і організацій та розроблена до нього Інструкція із застосування, затверджені наказом Міністерства фінансів України.

Закон України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні» визначає правові принципи регулювання, організації, ведення бухгалтерського обліку і складання фінансової звітності та поширюється на всіх юридичних осіб незалежно від організаційно-правових форм власності, а також на представництва іноземних суб'єктів господарської діяльності, які зобов'язані вести бухгалтерський облік та подавати фінансову звітність відповідно до чинного законодав-

ства. Цей закон поширюється на всіх юридичних осіб, створених відповідно до законодавства України, незалежно від їх організаційно-правових форм і форм власності, а також на представництва іноземних суб'єктів господарської діяльності, які зобов'язані вести бухгалтерський облік і подавати фінансову звітність згідно із законодавством.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Про ступінь теоретико-методологічної аспекти функцій системи управління розроблялися відомими вченими економістами-теоретиками, такими як: Чухно А.А., Чумаченко М.Г., Базилевич В.Д., Ільїн В.В., Верналії З.С., Шегда А.В., Старостіна А.О. та інші.

Розвиток теорії і методології бухгалтерського обліку, економічного аналізу та контролю відображено в працях вчених обліково-аналітичної науки, таких як: Білуха М.Т., Бутинець Ф.Ф., Кужельницький М.В., Сопко В.В., Ткаченко Н.М., Бондар М.І., Швець В.Г., Голов С.Ф., Гура Н.О., Дорош Н.І., Костирко Р.О., Дрозд І.К., Нападівська Л.В., Пантелеев В. П., Петрик О.А., Кузьмінський Ю.А., Шевчук В.О., Мних Є.В., Ковтун Н.В., Купалова Г.І., Мельник Т.Г., Засадний Б.А., Мисака Г.В., Шарманська В.М., Головка В.І. та інші. У той же час, вивчення наукових праць і практика економічної діяльності свідчать про те, що деякі теоретичні положення щодо тлумачення категорії «готова продукція» є спірними, а ряд важливих аспектів потребують поліпшення.

З огляду на вищевикладене, вибір предмета дослідження та його спрямованість є актуальними.

Постановка завдання. Мета статті полягає в дослідженні та уточненні сутності поняття «готової продукції», спираючись на підходах комплексності та системності, використовуючи використані наступні методи: збір та обробку інформації, індукцію, дедукцію, порівняння, групування та узагальнення.

Виклад основного матеріалу дослідження. Готова продукція – це продукція (виріб, напівфабрикат, робота, послуга), що повністю закінчена обробкою на даному підприємстві, пройшла всі стадії технічного випробування (якщо вимагають відповідні її особливості), відповідає технічним умовам і стандартам, не потребує подальшої обробки на цьому підприємстві і здана на склад.

Готова продукція – це матеріальний результат виробничої діяльності підприємства. Крім випуску речової продукції (машин, взуття, одягу, хліба, цукерок і т.п.) підприємство може виконувати певні роботи для других підприємств або надавати їм послуги. Наприклад, ремонтні роботи, перевезення вантажів своїм автотранспортом та ін. Епідемія речової продукції під якою розуміється вираження готова продукція, цей вид продукції називають "виконані роботи та надані послуги".

Таким чином, продукція компанії може складатися з готової продукції та виконання робіт і послуг.

Готова продукція на промисловому підприємстві проходить Такі операції:

- а) випуск продукції з виробництва і здача її на склади;
- б) зберігання продукції на складах підприємства;
- в) відпуск продукції на місці місцевому і відправки (відвантаження) іногороднім покупцям;
- г) відпуск продукції для внутрішніх потреб основних цехів, для збуту продукції (наприклад, тара власного виробництва) і ін.;
- д) реалізація продукції (отриманий грошей від покупців за відпущену продукцію);

У поточному обліку готова продукція (роботи, послуги) групується по укрупненими позиціями:

- вироби основного виробництва;
- товари широкого споживання, вироблені з відходів;
- запасні частини; виконані роботи та надані послуги.

Всі елементи виробничого процесу – сировина, матеріали, паливо і т.п., які знаходяться на різних стадіях технологічного процесу, утворюють Незавершене виробництво.

Для обліку виготовлені продукції Планом рахунків передбачена два рахунки – 26 та 27. Ці рахунки активні, Балансові, призначені для обліку господарських засобів.

Рахунок 26 "Готова продукція" використовується для узагальнення інформації про наявність та рух продукції виготовлені підприємствах.

За дебетом рахунка 26 відображається надходження готової продукції власного виробництва за первісною вартістю за кредитом – списання готової продукції за сумою відхилень фактично є виробничої собівартості готової продукції від її вартості за обліковими цінами, що ставитися до реалізованої продукції визначається у відсотках і обчислюється як відношення відхилень по Залиш-

ки готової продукції на початок місяця і відхилень по продукції, яка здана на склад протягом місяця, до вартості продукції за обліковими цінами.

Рахунок 27 "Продукція сільськогосподарського виробництва" Призначення для обліку та узагальнення інформації про наявність та рух сільськогосподарської продукції.

За дебетом рахунка 27 відображається надходження сільськогосподарської продукції, за кредитом – вибуття сільськогосподарської продукції внаслідок продажу, безоплатної передачі тощо

На цих рахунках враховується продукція, отримані від власний підрозділів підприємства, призначила для продажу на сторону та для другого невиробничого споживання (видачі й продажу працівникам, передачі в невиробничу сферу, наприклад, в дитячі садки, їдальні тощо); продукцію, яка призначила для споживання в біологічних підрозділах, як корми або для виробництва кормів у кормоцехах; продукцію, яка вирощена для годівлі худоби, наприклад зелену масу, корм, плоди тощо, а так само побічну продукцію та відходи, одержані при доведення товарної продукції та насіння до належно кондицій; насіння і садівничого матеріалу, що включають саджанці, призначені для закладання та ремонту власний насаджень [14].

При організації обліку готової продукції основним методом є визначення її характеру. Згідно з цією ознакою продукцію групують за формою, ступенем готовності і технологічною складністю (рис. 1).

За технологічною складністю продукцію поділяють на просту і складну. При цьому вона може бути основною, побічне або супутньою. За своїми технічними та іншими характеристиками: побічна і супутня продукція Майже не відрізняється від основної, тому їх кількісні та якісні параметри визначають аналогічно основній продукції.

Основна продукція – це результат діяльності підприємства без урахування відходів. Продукція, що випускається разом з основною і має самостійну цінність, називається побічним. Якщо при виробництві з одного виду сировини одночасно отримують кілька видів виробів, то таку продукцію називають пов'язаною.

Супутня продукція – це продукція, отримана в одному технологічному циклі (процесі) одночасно з основною. За якістю вона відповідає стандартам і призначена для подальшої обробки або відпуску споживачам. Супутня продукція як вихідний елемент виробничого процесу має якісні та кількісні параметри, які повинні Отримати вартісну характеристику.

Побічна продукція – це продукція, іноді утворюється в комплексних виробництвах при виробництві основної і, на відміну від супутньої (допоміжної), не вимагає додаткових витрат.

У поточному обліку продукція (роботи, послуги) групується по укрупненими позиціями: вироби основного виробництва; товари широкого вжитку, вироблені з відходів; запасні частини; виконані роботи та надані послуги.

Завданням обліку готової продукції та її реалізації є:

- перевірка виконання плану випуску продукції і її відвантаження;
- правильне і своєчасне оприбуткування і списання готової продукції;

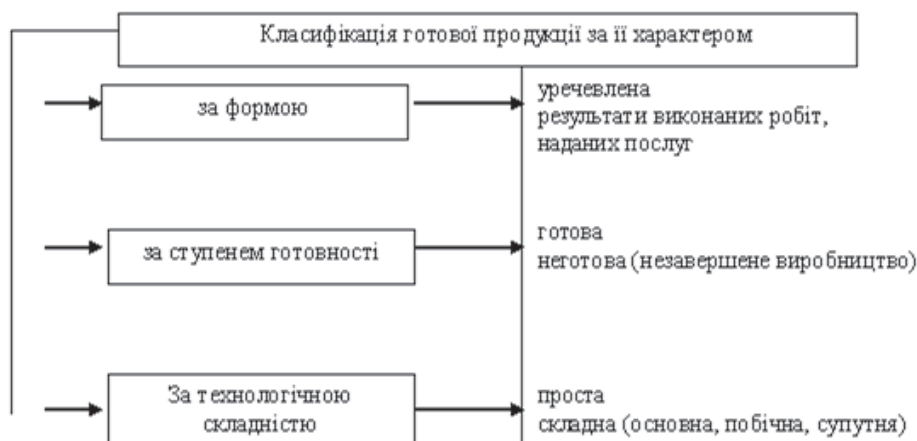


Рис. 1. Класифікація готової продукції

Джерело: [2]

- визначення стану розрахунків з покупцями за відвантаженою продукцією;
- отримання відомостей про номенклатуру, кількість і вартість відвантаженої продукції;
- контроль за зберіганням готової продукції та її реалізацією;
- контроль за витратами і доходами від її реалізації.

Однією з основних завдань цінового поводження готової продукції є проведення різної продукції промисловості до єдиного вираження: ціновий показник дає можливість підвести підсумок різної продукції як одиничних виробничих одиниць, так і промисловості в цілому. В отриманні одного разом з різних видів продукції і полягає основне завдання оцінки продукції.

В бухгалтерському обліку готова продукція повинна оцінюватися відповідно до П(С)БО 9 "Запаси" за первісною вартістю (рис. 2). Але, оскільки вартість продукції може бути визначена лише після збирання всіх витрат та калькулювання її фактичної собівартості, постає потреба в щоденному обліку наявності та руху готової продукції для визначення її вартісних характеристик. При визначенні первісної вартості продукції (робіт, послуг) також керуються П(С)БО 16 "Витрати".

Згідно з П(С)БО 9 "Запаси" оцінку запасів (матеріалів, МПШ, незавершеного виробництва, напівфабрикатів, готової продукції, товарів тощо) за їх окремими видами слід розглянути на наступних етапах їх руху:

- при надходженні запасів;

- при вибутті запасів;
- на дату складання звітності.

Первісна вартість запасів визначається в залежності від способу їх надходження на підприємство. Запаси можуть надходити на підприємство в результаті:

- придбання за грошові кошти та їх еквіваленти;
- виготовлення;
- внеску (передачі) засновниками (учасниками) підприємства в якості внеску до статутного капіталу;
- безкоштовної передачі;
- обміну на інші запаси.

Витрати, які не включаються до первісної вартості

- понаднормові втрати і нестачі запасів;
- проценти за користування позиками;
- загальногосподарські та інші подібні витрати, які безпосередньо не пов'язані з придбанням і доставкою запасів та приведенням їх до стану, в якому вони придатні для використання у запланованих цілях.

Усі ці витрати відносяться на витрати того періоду, в якому вони були здійснені.

В умовах ринкової економіки ціни на матеріальні ресурси часто змінюються під впливом чинників попиту і пропозиції. Підприємство одержує цінності впродовж звітного періоду багато разів за різними договірними цінами.

При вибутті запасів у виробництво, продажу та іншому вибутті згідно з п.16 П(С)БО 9 їх



Рис. 2. Оцінка запасів

Джерело: [2]

оцінка здійснюється за одним з таких методів: ідентифікованої собівартості відповідної одиниці запасів; середньозваженої собівартості; середньозваженої собівартості перших за часом надходження запасів (ФІФО); нормативних затрат; ціни продажу [1].

Вибір методу оцінки є елементом облікової політики підприємства і не підлягає змінам без вагомих підстав, при виборі методу оцінки вибуття запасів підприємство виходить з інтересів користувачів. Обрані методи оцінки розкриваються у примітках до фінансової звітності (п. 29 П(С)ОБ 9).

Метод ідентифікування собівартості відповідної одиниці запасів може застосовуватися у випадках Виконання спецзамовлень і проектів, а також при незначній номенклатурі товарів (на торговельних підприємствах). Він передбачає врахування фактично є собівартості за шкідливих конкретної одиницею продуктів. Даний метод доцільно застосовувати до запасів, які мають вартісне відображення.

Метод ідентифікованої собівартості застосовується при наявності наступних обставин:

- відпустки належати запаси, які не підлягають заміні іншими запасами, що на підприємстві;
- запаси відпускаються для виконання спеціальних замовлень і проектів.

При використанні методу ідентифікованої собівартості, вартість відпущеної запасів і залишків запасів враховується по їх документальній вартості. Але в результаті використання цього методу однакові запаси обліковуються за різною вартістю, що не завжди зручне. Залежних від того, який саме з однаковими запасів використовувати підприємство, прибуток буде змінюватися згідно первісної вартості кожного запасу [5].

Висновки з проведеного дослідження. Проведені дослідження підтверджують важливість розуміння сутності категорії «готова продукція», оскільки вона займає вагомий частку в структурі оборотного капіталу підприємств. Для сільськогосподарських підприємств готовою є не лише продукція, як продукт обробки (переробки) доведений до належного стану використання, а й продукція сільськогосподарського виробництва (зерно, зерновідходи, солома, плоди, ягоди, молоко тощо).

Різноманіття підходів до сутності досліджуваної категорії зумовлено відмінними тлумаченнями у діючих П(С)ОБ та інших нормативних документів. Приведене авторське визначення, на нашу думку, впливатиме на удосконалення методичного підходу до бухгалтерського обліку готової продукції та об'єктивне відображення інформації у звітності підприємств.

Література:

1. Конституція України прийнята на V сесії Верховної Ради України 28 червня 1996 р. зі змінами та доповненнями станом на 22.02.2014 року №750-VII). URL: <http://zakon2.rada.gov.ua>.
2. Господарський кодекс України №310-VIII зі змінами та доповненнями станом від від 9.04.2015. URL: <http://zakon4.rada.gov.ua>.
3. Закон України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні від 16 липня 1999 р. №996-XIV. URL: <http://zakon4.rada.gov.ua>.
4. Національне положення (стандарт) бухгалтерського обліку 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності» від 7 лютого 2013 року. URL: <http://minfin.com.ua>.
5. Барвінська Є.С. Особливості та перспективи сучасного етапу реформування податкової системи України / Є.С. Барвінська, Н.Я. Процак // Вісник Національного університету "Львівська політехніка". Менеджмент та підприємництво в Україні: етапи становлення і проблеми розвитку. – 2013. – № 769. – С. 331-336. – Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/VNULPM_2013_769_50.
6. Барулин С. Налоговый менеджмент / С. Барулин, Е. Ермакова, В. Степаненко. – М.: Омега-Л, 2008. – 269 с.
7. Буряк П.Ю. Податковий контроль: підручник / П.Ю. Буряк, Б.А. Карпінський, Н.С. Залуцька, В.З. Білінський. – К. : Хай-Тек Прес, 2007. – 608 с.
8. Бутинець Ф.Ф. Бухгалтерський фінансовий облік. Підручник / За ред. проф. Ф.Ф.Бутинця. – 3-є вид., перероб. і доп. – Ж: ЖІТІ, 2011. – 672 с.
9. Гусак Н.Б. Контроль податкових органів за діяльністю підприємств : навч. пос. / Н.Б. Гусак, Ю.Д. Гусак. – К. : Центр учбової літератури. – 2007. – 320 с.
10. Гуцаленко Л.В. Державний фінансовий контроль : навч. посіб. / Л.В. Гуцаленко, В.А. Дерій, М.М. Коцупатрий. – К. : ЦУЛ, 2009. – 424 с.
11. Доброскок О.В. Податковий контроль та його ефективність : навч. посіб. – К. : Алерта, 2012. – 238 с.
12. Єгарміна В.Д. Податковий контроль: теоретичні засади і практика / В.Д. Єгарміна Збірник наукових праць Національного університету державної податкової служби України. – 2011. – № 1. – С. 166-176.
13. Бердар М.М. Формування механізму управління прибутком підприємства /М.М. Бердар // Управління проектами, системний аналіз і логістика. – 2008. – № 5.
14. Бутинець Ф.Ф. Сучасний бухгалтерський облік і контроль: проблеми розвитку: [монографія] / Під заг. ред. проф. Ф.Ф. Бутинця. – Житомир: ПП "Рута", 2014. – 380 с.
15. Український бухгалтерський тижневик «Дебет Кредит». URL: <http://www.dtk.com.ua>.
16. Швець В.Г. До питання нормативно-правового забезпечення бухгалтерського обліку та фінансової звітності в умовах МСФЗ / Швець В.Г. // Вісник Київського Національного Університету Імені Тараса Шевченка. – 2015. – №10. – С. 60-69.

Парадовский Юрий Викторович

магістр

Київського національного університету імені Тараса Шевченка

АНАЛИЗ КОЛЛИЗИИ НАУЧНЫХ ПОДХОДОВ К ЭКОНОМИЧЕСКОЙ СУЩНОСТИ И КЛАССИФИКАЦИИ ГОТОВОЙ ПРОДУКЦИИ ПРЕДПРИЯТИЯ

Аннотация

В статье рассмотрены особенности учета готовой продукции, ее классификация и оценка. Цель статьи заключается в исследовании проблемных аспектов учета готовой продукции и ее реализации. Определены направления совершенствования первичного учета реализации готовой продукции. Также даны предложения по улучшению учета готовой продукции и ее реализации. Установлено, что одной из составляющих эффективной организации учета наличия и движения готовой продукции является высокий уровень использования учетной информации для оценки качественных и количественных характеристик готовой продукции.

Ключевые слова: производство, готовая продукция, классификация, оценка, реализация продукции, себестоимость.

Paradovskyi Yurii Viktorovich

Master's degree

Taras Shevchenko National University of Kyiv

ANALYSIS OF THE SCIENTIFIC APPROACHES COLLISION ON ECONOMIC SATISFACTION AND CLASIFICATION OF FINISHED PRODUCTS OF THE ENTERPRISE

Summary

The article deals with the features of the accounting of finished products, its classification and evaluation. The purpose of the paper is to study the problem aspects of accounting for finished products and their implementation. The directions of perfection of the initial accounting of finished products sale are determined. Also offered are proposals for improving the accounting of finished products and their implementation. It was established that one of the components of effective organization of accounting for availability and movement of finished products is the high level of use of accounting information for assessing the qualitative and quantitative characteristics of finished products.

Key words: production, finished products, classification, estimation, sale of products, cost price.

УДК 657

Парадовський Юрій Вікторович

магістр

Київського національного університету імені Тараса Шевченка

МЕТОДИЧНІ ОСНОВИ ФОРМУВАННЯ В ОБЛІКУ ТА ЗВІТНОСТІ ІНФОРМАЦІЇ ПРО ГОТОВУ ПРОДУКЦІЮ ТА ОСОБЛИВІ АСПЕКТИ ЩОДО ЇЇ РЕАЛІЗАЦІЇ

У даній статті висвітлено методичні особливості обліку готової продукції. Досліджено проблемні аспекти щодо її реалізації. У ході дослідження визначено основні проблеми в обліку готової продукції стосовно плати за отриману продукцію, виконані роботи та надані послуги. Надано рекомендації щодо їх усунення.

Ключові слова: виробництво, готова продукція, класифікація, оцінка, реалізація продукції, собівартість.

Постановка проблеми. Сфера реалізації готової продукції (робіт, послуг) є важливішою сферою діяльності підприємства, оскільки саме у цієї сфері формується майбутній прибуток підприємства, а також набуває розвитку проблема подальшого вдосконалення методики бухгалтерського обліку, реалізації продукції з максимальним наближенням її до міжнародних стандартів. У зв'язку з цим потребує необхідної організації облік реалізації продукції.

Законодавчо-нормативна база бухгалтерського обліку описується і регламентується такими нормативними документами: Закон України "Про бухгалтерський облік та фінансову звіт-

ність в Україні"; Національні Положення (стандарту) бухгалтерського обліку (далі – П(С)БО); План рахунків бухгалтерського обліку активів, капіталу, зобов'язань та господарських операцій підприємств і організацій та розроблена до нього Інструкція із застосування, затверджені наказом Міністерства фінансів України.

Закон України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні» визначає правові принципи регулювання, організації, ведення бухгалтерського обліку і складання фінансової звітності та поширюється на всіх юридичних осіб незалежно від організаційно-правових форм власності, а також на представництва іноземних

суб'єктів господарської діяльності, які зобов'язані вести бухгалтерський облік та подавати фінансову звітність відповідно до чинного законодавства. Цей закон поширюється на всіх юридичних осіб, створених відповідно до законодавства України, незалежно від їх організаційно-правових форм і форм власності, а також на представництва іноземних суб'єктів господарської діяльності, які зобов'язані вести бухгалтерський облік і подавати фінансову звітність згідно із законодавством.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Про ступінь теоретико-методологічної аспекти функцій системи управління розроблялися відомими вченими економістами-теоретиками, такими як: Чухно А.А., Чумачено М.Г., Базилевич В.Д., Ільїн В.В., Верналії З.С., Шегда А.В., Старостіна А.О. та інші.

Розвиток теорії і методології бухгалтерського обліку, економічного аналізу та контролю відображено в працях вчених обліково-аналітичної науки, таких як: Білуха М.Т., Бутинець Ф.Ф., Кужельницький М.В., Сопко В.В., Ткаченко Н.М., Бондар М.І., Швець В.Г., Голов С.Ф., Гура Н.О., Дорош Н.І., Костирко Р.О., Дрозд І.К., Нападівська Л.В., Пантелєєв В. П., Петрик О.А., Кузьмінський Ю.А., Шевчук В.О., Мних Є.В., Ковтун Н.В., Купалова Г.І., Мельник Т.Г., Засадний Б.А., Мисака Г.В., Шарманська В.М., Головка В.І. та інші. У той же час, вивчення наукових праць і практика економічної діяльності свідчать про те, що деякі теоретичні положення щодо тлумачення категорії «готова продукція» є спірними, а ряд важливих аспектів потребують поліпшення. З огляду на вищевикладене, вибір предмета дослідження та його спрямованість є актуальними.

Постановка завдання. Мета статті полягає у дослідженні проблемних аспектів обліку готової продукції та її реалізації та визначення напрямів удосконалення первинного обліку реалізації готової продукції.

Виклад основного матеріалу дослідження. Завдяки щоденному розвитку ринкової економіки та впровадженню національних стандартів бухгалтерського обліку суб'єктів господарювання, вони присвячені вагомому праву і можливості реалізувати власні економічні інтереси, вибір методів і методів організації виробничих і маркетингових процесів готової продукції організації та її методології обліку.

Мета і завдання обліку визначаються з двох точок зору: з точки зору держави і підприємства. Основною метою діяльності компанії є отримання прибутку. Для досягнення поставленої мети компанія повинна постійно мати оперативну інформацію про фінансові та матеріальні ресурси, кадрове забезпечення та наявний контроль над їхнім рухом у виробничій та маркетинговій діяльності. Для отримання такої інформації використовуються аналітичні дані бухгалтерського обліку. Аналітичні дані використовуються для раціонального та цільового використання ресурсів, контролю за їх збереженням та для порівняння результатів діяльності. Держава використовує таку інформацію для контролю за сплатою податків, за прийняття адміністративних рішень на державному рівні.

Облік в Україні має три основні функції: бухгалтерський облік, аналітичний і контрольний. Функція обліку бухгалтерського обліку є функціональною підсистемою, що забезпечує зворотний зв'язок у всіх системах управління. Бухгалтерський облік акумулює інформацію про рух фінансових і фінансових ресурсів, їх склад, персонал і забезпечує систему управління на економічному та зовнішньому рівнях. Контрольно-аналітичні функції допомагають зберегти власність економіки та забезпечити надходження коштів до бюджетів та фондів. Функція контролю бухгалтерського обліку важлива не тільки окремо від інших функцій, але і як засіб економічного впливу на якість роботи компанії [2].

Це означає, що бухгалтерський облік повинен не тільки попередити про негативні сторони діяльності, але й забезпечити уникнення таких явищ за рахунок належної організації бухгалтерського обслуговування підприємства.

На рівні економіки аналіз інформації дозволяє нам приймати рішення про розробку та вдосконалення виробничих процесів для зниження витрат.

Зовнішня інформація дозволяє державі приймати рішення на макrorівні, щоб поліпшити роботу окремих виробничих підрозділів, регіональних і загальнодержавних агрегатів, вирішити такі фінансові проблеми, як забезпечення доходів бюджету та необхідних коштів.

Отже, найбільш необхідна і первинна роль бухгалтерського обліку відіграє у наданні інформації про виробничі процеси і є частиною системи управління. Головне завдання бухгалтерського обліку, впливає з цього – забезпечення достовірної, правдивої та своєчасної інформації для прийняття управлінських рішень різними структурами економіки та зовнішніми користувачами. Потреба у вартості функцій вимагає постійного вдосконалення обліку [6].

При оцінці інформації, що міститься в будь-якій звітності, необхідно звернути увагу на такі правила:

- корисна інформація для досягнення поставлених цілей компанії;
- достатньо інформації для багатофункціонального використання;
- своєчасність подання інформації. Загальна концепція інформаційних технологій;
- Вона ґрунтується на тому, що вирішальним фактором для компанії є надання користувачам відповідної інформації протягом необхідного періоду часу, важливість відповідності даних і не отриманих раніше;
- корисні при плануванні, постійному моніторингу та прийнятті рішень;
- розуміння, економічність і сумісність з іншою інформацією економіки.

Важливість бухгалтерського обліку, вартість бухгалтерських функцій вимагає постійного оновлення. На цьому етапі одним з пріоритетних завдань в організації обліку є створення прогресивних форм бухгалтерського обліку, заснованих на використанні передових комп'ютерних технологій [4].

У річних звітах організації особливе місце у складі робочих активів займає готова продукція

через обсягів виробництва та реалізації продукції в залежності від прибутку компанії. Набуття чинності Національних стандартів бухгалтерського обліку (МСБО) суттєво вплинуло на бухгалтерські позиції економіки, з'явилася потреба у новому відображенні ділових операцій, виробництві та продажу готової продукції.

Інформаційні запити щодо обліку та аудиту кінцевого продукту вивчаються та вивчаються як вітчизняними, так і зарубіжними фахівцями в цій галузі. Найбільш комплексно проблемні питання висвітлені у відкритих дослідниках: Вороніна В.А., Бутинець Ф.Ф., Черниш В.В., Глібко В.М., Сопко В.В., Ткаченко Н.М., Олійчук М.Ф., Телегун М.І., Лисиленко О.В. Водночас питання обліку сільськогосподарської продукції є актуальним і вимагає серйозного і радикального вирішення проблеми поточної ринкової економіки. Недостатні системні та інтегровані підходи до обліку облікової політики не надають повної інформації, необхідної для прийняття правильних управлінських рішень.

Щоб розкрити сутність дослідження, в першу чергу необхідно розглянути наукові підходи для обговорення та уточнення сутності поняття – готової продукції. Бутинець Ф.Ф. У своєму роботі, описуючи готову продукцію, як таку, яка буде закінчена обробка, повністю укомплектована і пройде всі необхідні випробування. Тобто, рішення, певна робота або послуга, що завершила всі процеси, відповідає стандартам, приймає технічний огляд господарства і роботи з композиції або заміни відповідно до поточного порядку надходження продукції [10–11].

Подібну думку дотримується і Воронін В.Л. і Черниш В.В., які також вважають, що готову продукцію дозволяють тільки тоді, коли завершується кожен етап її виробництва, він відповідає встановленим нормам і санітарно-технічному контролю в цій економіці [12].

Слід зазначити, що виявлення проблемного питання, яке має бути готовим до виробництва, не є достатньо масштабним напрямком, єдиної позиції серед економік і бухгалтерів не виявлено. Це питання потребує подальшого вивчення та вивчення подій.

Завершуючи всі вищезгадані вчені щодо визначення готової продукції, можна стверджувати, що готову продукцію становлять матеріальні і матеріальні продукти, продуктивність і надані послуги. Однак, згідно з методологічними рекомендаціями щодо складання обліку капіталу для інституційних галузей економіки, готовий продукт містить товари, що зберігаються на підприємстві, які вони виробляють, і використовує для встановлення інших інституційних секторів та підрозділів, які не були визначені для подальшого транспорту

Крамен О. і Правда М. у своїй статті "Облік продажу готової продукції" надають таку заяву до готового продукту. Запропоновані продукти надаються лише за умови, що вони завершені, а відповідність буде забезпечена прийнятими та прийнятими вимогами. Якщо технічні умови розуміють, як реалізувати продукцію під наглядом представника покупки, то продукція буде гарантована тільки після цього. Готова продукція, при-

значена для передачі споживчих і невиконаних акцій переказів і не переданих на склад, розглядають самостійне виробництво.

Проте, на вашу думку, ви можете прочитати статтю, яка є продуктом, що відображає літні запаси, а також готову продукцію, що виходить з готової продукції, але через річний баланс не було складів, коли лічильник відображається на зазначених статтях. 20 «Промислові запаси», а облік готової продукції на рахунок 26 «Виробництво». Вкажіть вказівки щодо використання запланованих платіжних документів для обліку запасів, що знову усувають суперечності. У розділі, що визначається характеристиками рахунку "Виробники запасів", пропонують облік кормової бази, офіційний і внутрішній матеріал будуть ознайомлені з рахунком 208 "Матеріали сільськогосподарського призначення". Розробити варіанти вирішення проблеми внесення змін до Інструкції щодо використання Плану рахунків.

Мова йде про такі розбіжності на своїх робочих місцях «Облік сільськогосподарського виробництва» відноситься до телегуна МІ. Автор підкреслює, що раніше в бухгалтерському обліку продукти, отримані від різних заводів і тваринництва, були згруповані в наступне використання на різних рахунках, а саме 10 "Насіння і корми", 40 "Готові продукти", 05 "Сировина", в даний час готові продукти згідно з новим Розкладом рахунків визначаються на рахунок 26 «Готові продукти» [5].

Інструкція про застосування Плану рахунків бухгалтерського обліку активів, капіталу, зобов'язань і господарських операцій підприємств і організацій № 291 поняття готової продукції тлумачить наступним чином: до готової продукції належить наступна обробка, обробка якої закінчена та яка пройшла всі випробування, приймання, укомплектування згідно з умовами договорів із замовниками та відповідає технічним умовам і стандартам [3].

Телегун М.І. вказує, що продукція сільськогосподарського виробництва не підлягає під такі характерні умови. Вона радить обліковувати всю продукцію сільського господарства на рахунок 27 «Продукція сільськогосподарського виробництва», а для обліку готової продукції створити рахунок 270 «Готова продукція».

Документальне оформлення господарських операцій може здійснюватися з застосуванням самостійно розроблених підприємством документів, які повинні обов'язково містити реквізити типових форм бланків, зазначає у своїй роботі «Облік затрат та виходу продукції рослинництва» Лавріненко Л., в якій розповідає про облік витрат. З погляду на біологічну ознаку сільськогосподарської продукції та агротехніку її виробництва облік затрат вирощеного урожаю проводиться у суміжні роки. Одна частка припадає на період збору урожаю, а інша – під урожай майбутнього року [4].

При розрахунку собівартості необхідно дотримуватися Методичних рекомендацій з планування, обліку та калькулювання собівартості продукції, робіт чи послуг сільськогосподарського підприємства, затвердженими Наказом Міністерства аграрної політики України [6].

Об'єктами калькуляції собівартості в рослинництві є основна та супутня продукція, а в галузі тваринництва – приплід та приріст. До розрахунку фактичної собівартості продукції, спочатку виконуються підготовчі роботи, основне призначення яких полягає в розрахунку суми витрат окремих видів продукції рослинництва та тваринництва.

Також даний автор запевняє, що до пункту Методичних рекомендацій з планування обліку та калькулювання собівартості продукції, затрати на обробіток земельних площ, на яких занепає урожай від стихійного лиха, списується як надзвичайні витрати.

Фактична сума прибутку розраховується кожного місяця, як різниця між продажною вартістю реалізованої продукції та її фактичною собівартістю (витрати на збут з додаванням виробничої собівартості) за мінусом суми податку на додану вартість та акцизів [5].

Випуск продукції з виробництва та передача її на склад оформлюється накладними, відомостями, приймально-здавальними документами, актами приймання, в яких вказується: дата, шифр цеху і складу, найменування продукції, номенклатурний номер, одиниці виміру, кількість, ціна за одиницю. Вони виписуються в двох примірниках, один з яких призначений для здавальника, а інший залишається на складі. Кількість виробів, що оприбутковуються на склад, їх вага та обсяг вимірюються, підраховуються і, при необхідності, зважуються.

Для обліку випуску готових виробів з виробництва бухгалтерія складає відомість випуску готової продукції, зданої на склади підприємства, в натуральному і вартісному вираженні. Дані цієї відомості використовують для контролю за виконанням завдання по обсягу виробництва і для бухгалтерських записів на рахунках синтетичного обліку.

Накопичувальні відомості випуску готової продукції (в натуральному і вартісному вираженні) і накопичувальні відомості відвантаженої

продукції заповнюються на підставі первинних документів протягом місяця.

Ціна проставляється на підставі номенклатурно-цінніка, наявність якого є однією з важливих умов організації обліку готової продукції. В ньому вказується вид кожного виробу, його відмінні ознаки (модель, артикул, марка, фасон тощо), привласнений йому код, сукупний номенклатурний номер, що закріплюється на весь час виробництва і збуту продукції на даному підприємстві, та облікові ціни.

При використанні ЕОМ в бухгалтерському обліку, крім номенклатурно-цінніка, розробляється комплекс довідників продукції, яка оподатковується і та не оподатковується різними видами податків, довідники середньоквартальної та середньорічної собівартості, платників та вантажоодержувачів. У вигляді довідників формалізуються і способи визначення суми рахунку за продукцію, відвантаженої на внутрішній ринок та на експорт. В довідниках зазначається найменування виробу, коди видів товарної продукції, виробу та змінні параметри (ціна, собівартість, ставки податків тощо). Всі ці дані записують на машинний носій інформації та використовують для оперативного управління запасами продукції і для складання відповідної внутрішньої звітності.

Висновки з проведеного дослідження. Встановлено, що однією з складових ефективної організації обліку наявності та руху готової продукції є високий рівень використання облікової інформації для оцінки якісних та кількісних характеристик готової продукції.

Результати дослідження з організації обліку готової продукції свідчать про те, що існує ряд проблем, які впливають на організацію ведення обліку готової продукції. Вирішення досліджених проблем дозволить ефективно здійснювати бухгалтерський облік готової продукції та її собівартості, підвищить ефективність виробництва, і тим самим підтримає конкурентоспроможність виробленої продукції, нарощуючи економічний потенціал підприємства.

Література:

1. Конституція України прийнята на V сесії Верховної Ради України 28 червня 1996 р. зі змінами та доповненнями станом на 22.02.2014 року №750-VII). URL: <http://zakon2.rada.gov.ua>.
2. Господарський кодекс України №310-VIII зі змінами та доповненнями станом від від 9.04.2015. URL: <http://zakon4.rada.gov.ua>.
3. Закон України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні від 16 липня 1999 р. №996-XIV. URL: <http://zakon4.rada.gov.ua>.
4. Національне положення (стандарт) бухгалтерського обліку 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності» від 7 лютого 2013 року. URL: <http://minfin.com.ua>.
5. Барвінська Є.С. Особливості та перспективи сучасного етапу реформування податкової системи України / Є.С. Барвінська, Н.Я. Процак // Вісник Національного університету "Львівська політехніка". Менеджмент та підприємництво в Україні: етапи становлення і проблеми розвитку. – 2013. – № 769. – С. 331-336. – Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/VNULPM_2013_769_50.
6. Барулин С. Налоговый менеджмент / С. Барулин, Е. Ермакова, В. Степаненко. – М.: Омега-Л, 2008. – 269 с.
7. Буряк П.Ю. Податковий контроль: підручник / П.Ю. Буряк, Б.А. Карпінський, Н.С. Залуцька, В.З. Білінський. – К.: Хай-Тек Прес, 2007. – 608 с.
8. Бутинець Ф.Ф. Бухгалтерський фінансовий облік. Підручник / За ред. проф. Ф.Ф.Бутинця. – 3-є вид., перероб. і доп. – Ж: ЖІТІ, 2011. – 672 с.
9. Гусак Н.Б. Контроль податкових органів за діяльністю підприємств: навч. пос. / Н.Б. Гусак, Ю.Д. Гусак. – К.: Центр учбової літератури. – 2007. – 320 с.
10. Гуцаленко Л.В. Державний фінансовий контроль: навч. посіб. / Л.В. Гуцаленко, В.А. Дерій, М.М. Коцупатрий. – К.: ЦУЛ, 2009. – 424 с.
11. Доброскок О.В. Податковий контроль та його ефективність: навч. посіб. – К.: Алерта, 2012. – 238 с.
12. Єгарміна В.Д. Податковий контроль: теоретичні засади і практика / В.Д. Єгарміна. Збірник наукових праць Національного університету державної податкової служби України. – 2011. – № 1. – С. 166-176.
13. Бердар М.М. Формування механізму управління прибутком підприємства /М.М. Бердар // Управління проектами, системний аналіз і логістика. – 2008. – № 5.

14. Бутинець Ф.Ф. Сучасний бухгалтерський облік і контроль: проблеми розвитку: [монографія] / Під заг. ред. проф. Ф.Ф. Бутиця. – Житомир: ПП "Рута", 2014. – 380 с.
15. Український бухгалтерський тижневик «Дебет Кредит». URL: <http://www.dtkk.com.ua>.
16. Швець В.Г. До питання нормативно-правового забезпечення бухгалтерського обліку та фінансової звітності в умовах МСФЗ / Швець В.Г. // Вісник Київського Національного Університету Імені Тараса Шевченка. – 2015. – №10. – С. 60-69.

Парадовский Юрий Викторович

магістр

Київського національного університету імені Тараса Шевченка

МЕТОДИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ ФОРМИРОВАНИЯ В УЧЕТЕ И ОТЧЕТНОСТИ ИНФОРМАЦИИ О ГОТОВОЙ ПРОДУКЦИИ И ОСОБЫЕ АСПЕКТЫ ПО ЕЕ РЕАЛИЗАЦИИ

Аннотация

В данной статье рассматриваются методические особенности учета готовой продукции. Исследованы проблемные аспекты по ее реализации. В ходе исследования определены основные проблема в учете готовой продукции относительно платы за полученную продукцию, выполненные работы и оказанные услуги. Даны рекомендации по их устранению.

Ключевые слова: производство, готовая продукция, классификация, оценка, реализация продукции, себестоимость.

Paradovskyi Yurii Viktorovich

Master's degree

Taras Shevchenko National University of Kyiv

METHODOLOGICAL BASES OF FORMATION FOR ACCOUNTING AND REPORTING OF INFORMATION ON FINISHED PRODUCTS AND SPECIAL ASPECTS ON IT REALIZATION

Summary

In this article the methodical features of the accounting of finished products are highlighted. The problem aspects concerning its realization are investigated. The study identified the main problem in accounting for finished products in relation to payment for received products, performed work and services provided. Recommendations for elimination are given.

Key words: production, finished products, classification, evaluation, sales of products, cost.

УДК 336.617

Пестовська Зоя Станіславівна
кандидат економічних наук,
доцент кафедри міжнародних фінансів,
обліку та оподаткування
Університету імені Альфреда Нобеля
Дерземанова Ліана Вікторівна
магістрант
Університету імені Альфреда Нобеля

СУЧАСНІ АСПЕКТИ ОРГАНІЗАЦІЇ ФІНАНСОВИХ ПОСЛУГ НА РИНКУ ПОЗИК

Розглянуто сучасні аспекти організації фінансових послуг на ринку позик, за допомогою якого забезпечується зростання обсягів виробництва та прискорення товарообігу, рух капіталу усередині країни, трансформація грошових заощаджень у капіталовкладення, реалізація науково-технічної революції, оновлення основного капіталу. Інструментом ринку позик виступає кредит, який, виникаючи на стадії обміну, приймає форму позичкової операції, що забезпечує безперервність руху вартості.

Ключові слова: ринок, позика, банк, фінансовий, лізинг, факторинг, овердрафт.

Постановка проблеми. Фінансові послуги для бізнесу стають все більш популярними серед підприємств і населення з ростом фінансової грамотності. Але колосальна кількість різних фінансових пропозицій ускладнюють задачу пошу-

ку правильного і розумного рішення. Фінансові послуги можуть надаватися досить некомпетентними організаціями, здатними довести підприємство до краху. Ринок фінансових послуг забезпечує проведення різних операцій, в тому числі

кредитування, прийом депозитів, ризикове та особисте страхування, переказ грошових коштів, послуги на ринку цінних паперів і деривативів, брокерські послуги з виходу на міжнародний валютний ринок, послуги з управління активами, інвестування.

Проте кредитування залишається найважливішою операцією на фінансовому ринку, оскільки воно дозволяє розвивати економіку, збільшувати обсяги виробництва та надання послуг, задовольняти споживчі потреби населення. Нині в цьому сегменті банки дещо ослабили свої позиції через конкуренцію з кредитними спілками, лізинговими та фінансовими компаніями. Тому проблема розподілу ринку між різними інституціями є зараз актуальною.

Аналіз останніх досліджень та публікацій.

Протягом декількох десятиліть фінансові послуги на ринку позик виступають як предмет для проведення дослідження провідними вченими-економістами, до числа яких входять О. Близнюк [2], О. Васюренко [9], С. Еш [3], С. Маслова [10], В. Онищенко [1], І. Хома [11], В. Шелудько [15] та ін.

Метою статті є теоретичне обґрунтування удосконалення організації фінансових послуг на ринку позик.

Виклад основного матеріалу дослідження.

На сучасному етапі розвитку фінансовий ринок, як і будь-який інший ринок, представляє собою формування системи відносин між продавцями та покупцями. Тільки в даному випадку процес взаємодії між цими суб'єктами відбувається в результаті здійснення операцій для проведення обміну різними видами фінансових інструментів. З точки зору основ економічної теорії, фінансовий ринок представляє собою своєрідний економічний інститут, на якому формуються попит та пропозиції на представлені різні фінансові активи і інструменти в процесі угод їх купівлі-продажу [1].

Аналізуючи чисельні визначення фінансового ринку, можна виділити головні складові цього поняття: це система економічних відносин, в якій об'єкт – це угоди між її учасниками, пов'язані із фінансовими ресурсами. Функціональне призначення фінансового ринку полягає у посередництві під час організації руху фінансів між його учасниками. Тому основна роль на ринку відведена фінансовим інструментам, які направляють ті самі фінансові ресурси від одного суб'єкта ринку до іншого.

На сьогодні найбільшим сектором фінансового ринку є ринок позик. Можна сказати, що саме ринок позик є основним механізмом, яким сти-

мулюється розвиток та зростання ринкової економіки. Об'єктом угод на цьому ринку є кредитні відносини, що виникають між кредитором (продавцем) і позичальником (покупцем), тобто, всі операції, пов'язані із видачею, використанням та погашенням позик.

Ринок позик виконує наступні функції:

- організація об'єднання дрібних та розрізних грошових заощаджень населення, приватного бізнесу, державних структур, іноземних інвесторів та створення великих грошових фондів;

- проведення роботи в сфері трансформування коштів в форму позичкового капіталу, яким забезпечуються зовнішні джерела для організації фінансування матеріального виробництва в національній економіці;

- організація послуг із надання позик для державних органів та населенню з метою вирішення, наприклад, вирішення таких завдань, як організація покриття дефіциту державного бюджету, організації фінансування соціальних програм.

Комерційні банки виступають тут найбільш активними учасниками. При цьому варто зазначити, що фінансові послуги комерційного банку є частиною посередницької діяльності дозволяють виходити за рамки чисто грошових взаємин із клієнтами.

За своєю основною суттю надання фінансових послуг виступає як спосіб організації фінансування ведення підприємницької діяльності та при цьому підвищення рівня її ефективності. Надання фінансових послуг на ринку позик проводиться банками, кредитними спілками, лізинговими й факторинговими компаніями, ломбардами та ін. Основними видами послуг на ринку позик є іпотека, форфейтинг, споживче кредитування, факторинг, лізинг, фінансові кредити (рис. 1).

Так, серед фінансових послуг, які пропонуються на ринку позик, провідне місце належить послугам із споживчого кредитування. Позики в грошових або товарних формах, які надаються позичальникам на умовах строковості, зворотності, забезпеченості та платності називають кредитами [2, с. 167].

Організація фінансових послуг на ринку позик безпосередньо залежить від того, наскільки грамотно побудована технологія оцінки платоспроможності та кредитоспроможності клієнтів. Позичальником може виступати індивідуальний підприємець або юридична особа. Кредитні кошти надаються на поповнення обігового капіталу, на придбання обладнання, автотранспорту, на поточні потреби і так далі.

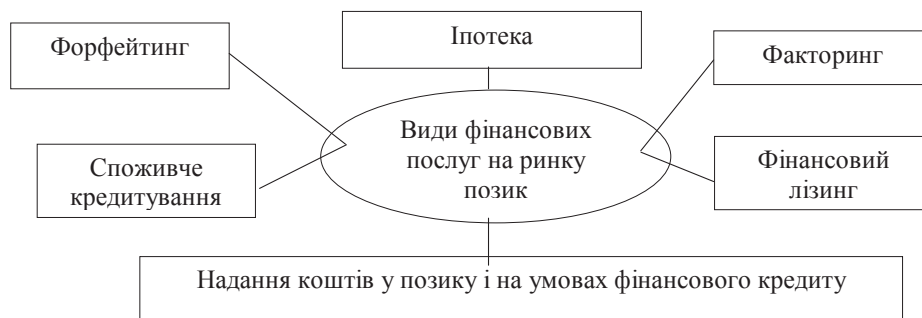


Рис. 1. Основні види фінансових послуг ринку позик [3].

На даному етапі розвитку одним із різновидів кредитних послуг є послуги із лізингу. Лізинг представляє собою діяльність, яку спрямовано на організацію інвестування власних або організацій залучення фінансових коштів. Предметом операцій із лізингу (предметом укладання договору лізингу) на практиці може бути нерухоме або рухоме майно, в т. ч. виробниче машинне обладнання, різноманітні транспортні засоби, обчислювальна та інша техніка, інформаційні системи та технології сфери телекомунікацій та інше, що може належати до основних фондів підприємства та при цьому є не забороненим до вільного обігу на ринку лізингових послуг та щодо якого не існує обмежень щодо передачі в лізинг. Предметом договору лізингу не можуть бути земельні ділянки та інші природні об'єкти, а також об'єкти, які виступають єдиними майновими комплексами підприємств та їх відокремлених структурних підрозділів (філій, цехів, дільниць, виробничих підрозділів, секторів та ін.).

Оферентами в процесі проведення лізингових операцій виступають банківські установи, спеціалізовані лізингові компанії та суб'єкти господарювання, які було внесено до реєстру та взято на облік Нацкомфінпослуг.

Система правовідносин, пов'язаних із операціями з фінансовим лізингом, регулюється нормами Цивільного кодексу України від 16.01.2003 р. №435-IV (параграф 6 глави 58) [4], Господарського кодексу України (стаття 292). Також на регулювання операцій із фінансового лізингу поширюються норми Цивільного кодексу України про наймання (оренду), купівлю-продаж, організацію постачання із врахуванням усіх особливостей, які встановлюються нормами чинного Закону України «Про фінансовий лізинг» [5].

Відповідно до частини 2 статті 1 Закону України «Про фінансовий лізинг» за укладеними договорами на надання послуг в сфері фінансового лізингу лізингодавці зобов'язуються придбати речі у продавців (постачальників) у відповідності до встановлених лізингоотримувачами умов та специфікацій, та при цьому передавати їх в користування лізингоотримувачам на певні строки не менше 1 року за встановлений рівень оплати (лізингових платежів) [5].

Згідно із статті 6 Закону України «Про фінансовий лізинг» укладені договори в сфері надання послуг із фінансового лізингу повинні укладатись в письмовій формі [5]. В окремих випадках укладання договорів на надання послуг в сфері фінансового лізингу підлягають проведенню обов'язкового нотаріального посвідчення (яке відбувається на підставі врахування вимог, які законодавчо встановлено для укладання договорів найму (оренди)). Сторонами укладання договорів в сфері надання послуг із фінансового лізингу є:

- лізингодавці є тільки юридичними особами, які за умовами укладених договорів передають лізингоотримувачам права на володіння або користування предметом надання послуг в сфері лізингу [5];

- лізингоотримувачі представляють собою як юридичні особи, так і фізичні особи, які отримують за укладеними договорами від лізингодавців права на володіння та(або) користування предметами в рамках лізингу;

- продавці (постачальники) представляють собою фізичних або юридичних осіб, у яких лізингодавці отримують речі (майно), які виступають предметом укладання договорів лізингу.

В порівнянні із лізинговими компаніями банківські установи мають ті важливі переваги, що вони є організаційно оформленими. Для проведення банками послуг в сфері організації лізингових операцій необхідним є тільки виділення в структурі спеціальних відділів або груп, до складу яких мають ввійти працівники з досвідом в сфері специфіки та механізмів проведення подібних операцій. Такий підхід дозволяє банківській установі збільшувати рівень та показник прибутковості діяльності за рахунок укладання лізингових угод.

Лізинговий процес можна представити у вигляді циклу:

- підготовчий та передінвестиційний етап;
- організаційний та інвестиційний етап;
- експлуатаційний етап [3, с. 83].

Проведення оплати за користування та володіння наданим за укладеними договорами в сфері лізингу майном здійснюється у вигляді лізингових платежів, до складу яких включають: нарахування амортизації майна, яке було передано в лізинг; плата за використання лізинговими компаніями позикових коштів; комісійні винагороди лізингових компаній; нарахування плати за надання додаткових послуг лізингодавцями; нарахування податку на додану вартість.

Лізингові платежі можуть нараховуватися такими методами:

- за допомогою лінійного методу, при цьому суми нарахованих за 1 місяць амортизаційних нарахувань розраховуються як добуток їх первісної вартості та норм амортизації для даних об'єктів;

- за допомогою методу зменшення залишків, при цьому розмір річної суми амортизаційних відрахувань визначається (виходячи із залишкової вартості майна на початок звітного року) та норми амортизаційних відрахувань (виходячи із термінів корисного використання цих об'єктів та прискореного коефіцієнта (не вище 3));

- за допомогою кумулятивного методу (проведення списання вартості за сумами чисел років термінів корисного використання);

- нарахування оплати пропорційно до обсягу випущеної підприємством продукції, при цьому знос нараховується пропорційно до обсягу виконаних робіт (необхідно знати обсяг виробництва підприємства).

Формула розрахунку загальної суми лізингових платежів:

$$ЛП = АТ + ПК + В + ДУ + ПДВ \quad (1)$$

де ЛП – показник загальної суми нарахованих лізингових платежів;

АТ – показник рівня амортизаційних відрахувань за певний розрахунковий період (звітний рік);

ПК – показник плати за кредитні ресурси, які було взято у банківської установи лізингодавцем на придбання предметів лізингу;

В – рівень винагороди лізингодавців за надані ними послуги;

ДУ – обсяги плати лізингодавців за надання додаткових послуг лізингодержувачам, які передбачені укладеними договором лізингу;

ПДВ – показник податку на додану вартість, який сплачується лізингоодержувачами за послугами лізингодавців.

В період використання об'єктів за договором лізингу проводять лізингові платежі та відповідно моніторинг усіх економічних показників в рамках реалізації проекту, а також відбувається оформлення відносин у вигляді укладання щодо подальшого використання об'єктів після закінчення строку договору лізингу. Протягом строку дії лізингового договору лізингодавці мають право на те, щоб провести перевірку на місці використання об'єктів лізингу. Лізингоодержувачі приймають на себе усі ризики, які виникали в процесі експлуатації майна, переданого згідно договору лізингу. Після закінчення строку дії лізингового договору лізингоодержувачі мають право:

- повернути виробниче обладнання лізингодавцям;
- поновити лізингові договори на колишніх умовах;
- укладати нові договори на інших умовах;
- придбати виробниче обладнання у власність.

Фінансовий лізинг в Україні має одну з найвищих в Європі динамік зростання – за три квартали 2018 року тільки лізингові компанії-учасники Асоціації уклали угод на 15% більше ніж за весь 2017 рік – і ця тенденція має перспективи до зростання, але обмеженість фінансування галузі, відсутність сучасної сприятливої законодавчої бази та відсутність спеціальних податкових стимулів, низька обізнаність підприємців про сучасні інструменти фінансування бізне-

су є найсильнішими перешкодами для розвитку лізингу в Україні [6].

В 2019 році з ініціативи USAID/FST і за підтримки Нацкомфінпослуг запроваджується Ренкінг лізингових компаній, який дозволить відкрито побачити активність всіх учасників лізингової індустрії, а також сприятиме за розбудові європейського ринку та залученню інвесторів [7].

Зростання ринку фінансового лізингу у 2018-2021рр. буде залежати від регулювання, активності банків та стійкості економіки (рис. 2).

Активне впровадження лізингових операцій на підприємствах України може стати потужним імпульсом технічного розвитку, переобладнання виробництва і структурної перебудови економіки, лізинг є найперспективнішим фінансовим інструментом, здатним ефективно активізувати інвестиційний процес у країні та розвинути виробництво [8].

Так, серед величезної кількості кредитних продуктів для ведення малого та середнього бізнесу особливе місце займає надання послуг в сфері факторингу [9]. Надання такої послуги дозволяє продавцям товарів захиститися від можливих неплатежів, а покупцям можливість гарантування безперебійних поставок навіть при наявності нестачі коштів на рахунках.

Проведення факторингового обслуговування включає цілий комплекс послуг в сфері фінансування та оцінювання сторін угод, а також власної системи організації контролю поставок та оплат [10]. Для таких компаній, якими здійснюються операції із оптової закупівлі невеликими партіями на регулярній основі в одного продавця,

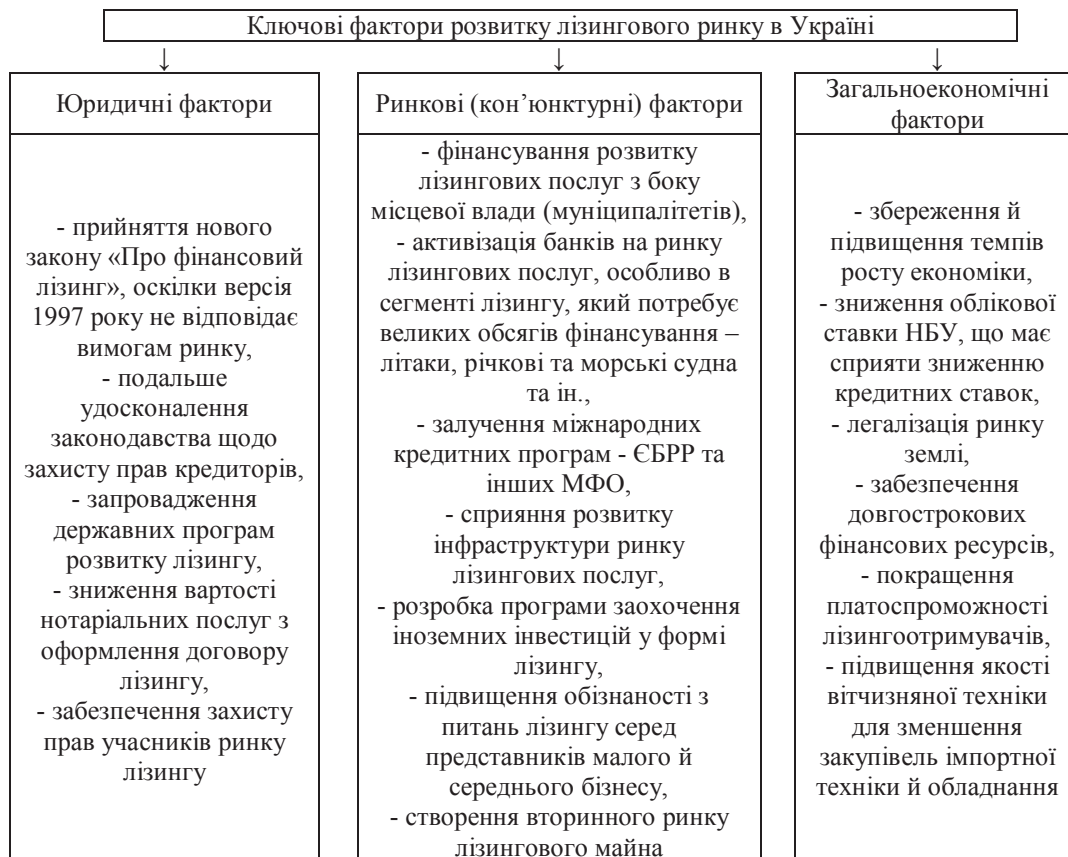


Рис. 2. Ключові фактори розвитку лізингового ринку.

кредитування звичайними видами позик є незручним та невигідним [11].

Серед факторингових операцій на ринку позик України у 2017 році найбільшу частку займали операції з фінансування прав вимоги за банківськими кредитами [12].

Рівень розвитку факторингу є індикатором рівня розвитку економіки та ділової активності бізнесу. Основні функції факторингу зображено на рис. 3.

Відповідно до чинного законодавства основними ознаками факторингу можна вважати [13]:

- 1) предметом договору факторингу є право грошової вимоги до третьої особи;
- 2) фактор передає або зобов'язується передати в розпорядження другої сторони грошові кошти;
- 3) послугу фактор надає за плату.

Отже, договір факторингу – це договір, за яким відступається грошова вимога, у розрахунок за яку передаються гроші, на умовах платності. Сторонами у договорі факторингу є фактор (може бути банк або інша фінансова установа, яка має право здійснювати факторингові операції) і клієнт (може бути фізична або юридична особа, яка є суб'єктом підприємницької діяльності).

Факторинг найбільш ефективний для малих та середніх підприємств, які відчують фінансові труднощі у зв'язку з несвочасним погашенням боргів дебіторами та обмеженістю доступних джерел кредитування. Але він в основному фінансується за рахунок власних коштів факторів та за рахунок інших джерел. Тому розвиток ринку факторингу суттєво обмежений, оскільки факторам потрібно мати у своєму розпорядженні значні обсяги вільних грошей.

Фактично на сьогодні вартість факторингових послуг майже дорівнює вартості кредитів, однак, для отримання фінансування від фактора потрібно надати набагато менший пакет документів та не потрібно надавати забезпечення у формі іпотеки чи поруки [14] Всеукраїнська Асоціація фінансових компаній <https://vafk.com.ua>.

Ще один варіант швидкого та зручного кредитування суб'єктів господарювання – це овердрафт. Використання системи овердрафтів на практиці дозволяє отримувати невеликі суми кредитів, проте при цьому такий вид послуг істотно збільшує витрати компанії за рахунок нарачування високих відсотків. Саме тому компа-

нії-постачальники проявляють зацікавленість в залученні банків або факторингових компаній як сторін-платників за укладанням договорів поставки [15]. Покупці при цьому стають боржниками фактора в сумі поставки та повертають кошти саме їм. Продавці при цьому отримують одразу декілька переваг:

- проведення ліквідації касових розривів;
- наявність можливості безперебійного здійснення циклів виробництва та продажів;
- наявність додаткових гарантій для здійснення платежів;
- отримання відомостей щодо платоспроможності дебіторів.

Висновки. Ринок позик на даному етапі розвитку виступає як певна частина функціонування фінансового ринку, яку представлено як систему відносин в сфері боргових зобов'язань, які закріплено на основі укладання договору кредитування. Послуги із лізингу виступають одним із найбільш перспективних фінансових інструментів, які є здатними ефективно розвивати процес виробництва та активізувати інвестиційні процеси в країні. Особливістю укладання угод лізингу виступає зниження рівня викупних цін майна до закінчення дії укладеного договору.

Така ситуація формується за рахунок проведення амортизації – щорічного списання частини вартості активів в міру їх зносу. При цьому враховується амортизація за спеціальними формулами та яка не залежить від реального зносу товару. В укладених договорах лізингу за окремими видами майна застосовують на практиці прискорену амортизацію, за рахунок чого до кінця дії договорів транспорт або виробниче обладнання мають нульову вартість та переходять у володіння лізингодержувачам без проведення додаткової оплати.

Напрямки подальших досліджень. Поточний стан ринку небанківських фінансових послуг, як ніколи, потребує об'єднання професійних учасників ринку та створення сильної саморегулюючої організації для розбудови прозорого конкурентного середовища. Отже, подальшого дослідження та удосконалення потребує стан вітчизняної системи регулювання фінансового ринку в цілому та ринку позик зокрема, а також дослідження розподілу функцій та повноважень між основними регуляторами ринку.

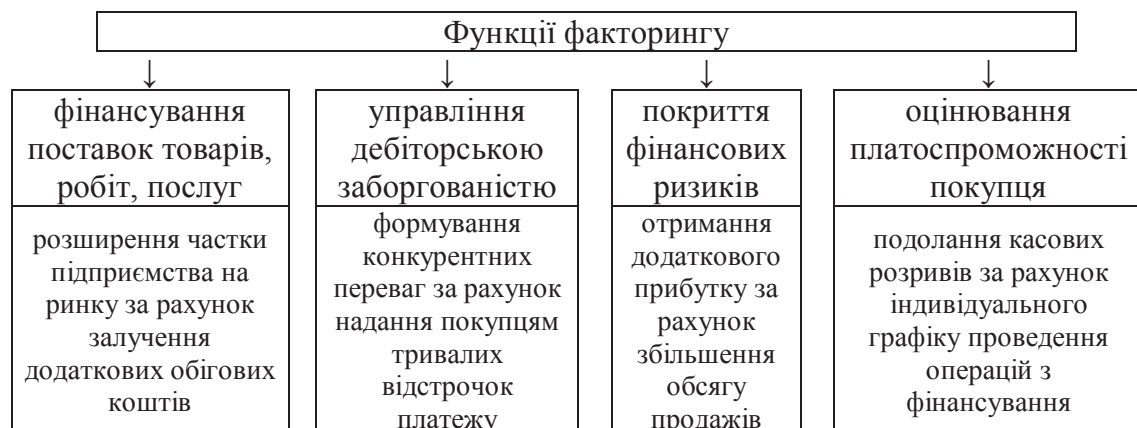


Рис. 3. Функції факторингу

Література:

1. Онищенко В.О. Ринок фінансових послуг: Навчальний посібник. – Полтава: ПолтНТУ, 2017. – 409 с.
2. Близнюк О.П. Ринок фінансових послуг: Навчальний посібник для студентів спеціальності 072 «Фінанси, банківська справа та страхування» / Харк. держ. ун-т харчування та торгівлі. – Харків, 2017. – 255 с.
3. Еш С.М. Ринок фінансових послуг [текст] : підручник / С.М. Еш. – К.: Центр учбової літератури, 2015. – 400 с.
4. Цивільний кодекс України : від 16.01.2003 № 435-IV. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/435-15>.
5. Про фінансовий лізинг // Закон України від 16.12.1997 р. №723/97-ВР (із змінами). [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://search.ligazakon.ua/l_doc2.nsf/link1/Z970723.html.
6. Підсумки третього кварталу компаній-учасниць Асоціація «Українське об'єднання лізингодавців». [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://uul.com.ua/2018/pidsumky-iii-kvartalu-kompanij-uchasnykiv-asotsiatsiyi>.
7. Асоціація «Українське об'єднання лізингодавців». [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://uul.com.ua>.
8. Про фінансові послуги та державне регулювання ринків фінансових послуг // Закон України від 12.07.2001 № 2664-III. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon3.rada.gov.ua>.
9. Васюренко О. Ефективність кредитування фізичних та юридичних осіб банками України: методологія аналізу стохастичних границь [Текст] / О. Васюренко, В. Ляшенко, В. Подчесова // Вісник Національного банку України. – 2014. – № 1. – С. 5-11.
10. Маслово С.О. Ринок фінансових послуг: Навчальний посібник. – К.: «Кондор», 2014. – 192 с.
11. Хома І.Б. Ринок фінансових послуг: Навч. посібник / І.Б. Хома, І.В. Алексеев, Л.С. Тревого, Н.І. Андрушко // 2-ге видання перероб. – Львів: Видавництво Національного університету «Львівська політехніка», 2012. – 248 с.
12. Асоціація факторингових компаній України. Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://ukrfactor.com>.
13. Національна комісія, що здійснює державне регулювання у сфері ринків фінансових послуг. Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://www.nfp.gov.ua>.
14. Всеукраїнська Асоціація фінансових компаній. Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://vafk.com.ua>.
15. Шелудько В.М. Фінансовий ринок: Підручник. – 3-тє вид., випр. і доп. – К.: Знання-Прес, 2013. – 535 с.

Пестовская Зоя Станиславовна

кандидат экономических наук,
доцент кафедры международных финансов,
учета и налогообложения
Университета имени Альфреда Нобеля
Дерзманова Лиана Викторовна
магистрант
Университета имени Альфреда Нобеля

**СОВРЕМЕННЫЕ АСПЕКТЫ ОРГАНИЗАЦИИ
ФИНАНСОВЫХ УСЛУГ НА РЫНКЕ ЗАЙМОВ****Анотация**

Рассмотрены современные аспекты организации финансовых услуг на рынке займов, с помощью которого обеспечивается рост объемов производства и ускорения товарооборота, движение капитала внутри страны, трансформация денежных сбережений в капиталовложения, реализация научно-технической революции, обновлению основного капитала. Инструментом рынка займов выступает кредит, который, возникая на стадии обмена, принимает форму ссудной операции, обеспечивает непрерывность движения стоимости.

Ключевые слова: рынок, заем, банк, финансовый, лизинг, факторинг, овердрафт.

Pestovska Zoya Stanislavovna

Candidate of Economic Sciences, Associate Professor
Department of International Finance,
Accounting and Taxation
University of Alfred Nobel University
Derzemanova Liana Viktorovna
Magistrate
University of Alfred Nobel University

**MODERN ASPECTS OF THE ORGANIZATION
OF FINANCIAL SERVICES IN THE MARKET OF LOANS****Summary**

The modern aspects of the organization of financial services in the loan market are considered, with the help of which the growth of production and acceleration of goods turnover, the movement of capital within the country, the transformation of money savings into capital investments, the realization of the scientific and technological revolution, the renewal of fixed capital are ensured. The loan market serves as a loan, which, arising at the exchange stage, takes the form of a loan operation and ensures the continuity of value movement.

Key words: market, loan, bank, financial, leasing, factoring, overdraft.

Пестовська Зоя Станіславівна
кандидат економічних наук,
доцент кафедри міжнародних фінансів,
обліку та оподаткування
Університету імені Альфреда Нобеля
Сидоренко Олександра Володимирівна
магістрант
Університету імені Альфреда Нобеля

ФОРМУВАННЯ ЕФЕКТИВНОЇ ФІНАНСОВОЇ СИСТЕМИ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА НА УКРАЇНСЬКОМУ РИНКУ СУДНОПЛАВСТВА

Розглянуто наукові підходи до трактування сутності забезпечення конкурентоспроможності підприємства, подано етапи розробки конкурентної стратегії підприємства, її фінансового забезпечення та реалізації. Надана оцінка розвитку ринку судноплавства України, визначено його лідерів та побудовано конкурентну карту ринку.

Ключові слова: фінансова система, фінансове забезпечення, конкуренція, конкурентні переваги, конкурентоспроможність, судноплавство.

Постановка проблеми. У висококонкурентному середовищі кожен виробник прагне не лише зайняти певну частку ринку, але і збільшувати її, що сприятиме збільшенню його прибутків.

Для цього кожне підприємство формує власну конкурентну стратегію, яка визначає мету конкурентної стратегії, завдання, які за її допомогою заплановано досягти, а також переліз інструментів, за допомогою яких буде забезпечено виконання цих завдань.

Проте в сучасних мінливих умовах варто не лише формувати конкурентну стратегію, але й досліджувати ринок, на якому працює підприємство, дії конкурентів, їх ціни на продукцію, асортимент, якість, додаткові сервісні послуги тощо, аби збільшити рівень конкурентоспроможності власної продукції порівняно з конкурентами. Саме завдяки цьому можливим є зростання рівня конкурентоспроможності підприємства та його продукції на ринку.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблеми забезпечення конкурентоспроможності підприємства та формування його конкурентної стратегії стали предметом дослідження багатьох науковців, зокрема Азоевим [2], Должанським І.З. [3], Порохня Ю.Л. [9], Портером М. [10], Фатхутдіновим Р.А. [12], Чупик Г.Р. [13], Юдановим А.Ю. [15] та ін.

Виокремлення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Незважаючи на значну кількість опублікованих наукових праць з даної проблеми, актуальними залишаються питання забезпечення конкурентоспроможності підприємства за допомогою фінансової складової, тому дане питання потребує подальших досліджень та розробок.

Мета статті. Мета дослідження полягає у розкритті основних аспектів формування фінансової системи забезпечення конкурентоспроможності підприємства на українському ринку судноплавства.

Викладення основного матеріалу. Питання конкуренції, її видів, факторів, що обумовлюють успіх підприємства у конкурентній боротьбі, достатньо розроблені у світовій та вітчизняній літературі.

Широко відомі постулати конкурентної боротьби, проголошені у праці таких класиків еко-

номічної теорії як А. Сміт та Д. Рікардо, а також результати сучасних досліджень галузевої і міжнародної конкуренції, опубліковані М. Портером [10], А.Ю. Юдановим [15] та ін.

Конкуренція, за А. Смітом та Д. Рікардо, представляє собою змагання заради отримання прибутку. Визнання ролі ринкових механізмів, які базуються на конкуренції, як «невидимої руки ринку» в процесі регулювання системи відносин суб'єктів ринку, було запропоновано А. Смітом в праці «Дослідження про природу та причини багатства народів» (1776).

Г.Л. Азоевим зазначається, що конкуренція являє собою «економічний процес взаємодії, взаємозв'язку та ведення боротьби із метою збуту власної продукції та задоволення потреб покупців такої продукції» [2, с. 37].

Нормами Закону України «Про захист економічної конкуренції» трактується поняття конкуренції наступним чином: «економічна конкуренція (конкуренція) – це змагання, яке ведеться між суб'єктами господарювання із метою здобуття завдяки використанню власних досягнень переваг над іншими суб'єктами господарювання, внаслідок чого споживачі, суб'єкти господарювання мають можливість для вільного вибору між декількома продавцями, покупцями, а окремі суб'єкти господарювання не можуть визначати умови для обороту товарів на ринку» [1].

Метою конкуренції, на думку М. Портера, є забезпечення підприємству «переваги над конкурентами через виявлення конкурентних переваг», що пов'язано із впровадженням інновацій [10, с. 23].

Як бачимо, трактувань поняття конкуренція є безліч, і кожне з них розставляє свої акценти на різних особливостях цього процесу.

Можемо прийти до висновку, що конкуренція – це чесна та вільна боротьба подібного товару чи послуг у ринкових взаємовідносинах з метою збуту своєї продукції найвигіднішим способом та задоволення потреб покупців.

З.Е. Шершньова зазначає, що рівень компетенції підприємства відносно конкурентів у ви-

користанні свого потенціалу вказують на конкурентоспроможність такого підприємства, і результати виражаються у якості продукції, придатності чи продуктивності тощо.

Також вони розглядають конкурентоспроможність продукції, яка має відповідати вимогам ринку чи споживачів за різними характеристиками, такими як: технічні, економічні, нормативні (відповідність встановленими нормам та нормативам) [14, с. 11].

У цілому конкурентоспроможність відбивається як комплексна системна категорія, що включає ознаки і результату і процесу та інші, що деталізовані в табл. 1.

Кожне із підприємств, які виходять на ринок зі своєю продукцією, мають за мету сформувавши цілий ряд конкурентних переваг на інших підприємствами-учасниками ринку, що визначає рівень їх конкурентоспроможності та частку ринку, яку вони займатимуть.

Тому для подальшого успішного розвитку та функціонування підприємств виступає процес формування конкурентних стратегій.

На рівні підприємств в довгострокових періодах розробка комплексної конкурентної стратегії має вирішувати наступні завдання:

- проведення роботи із визначення основних напрямків для економічного розвитку та структурних перетворень при наявності заданих та обмежених ресурсів, що в свою чергу дозволяє провести аналіз особливостей внутрішнього та зовнішнього середовища і провести порівняння їх із реальними та дозволенними можливостями в процесі організації діяльності підприємств;

- проведення роботи із сприяння для прискорення інтеграційних процесів в сфері побудови соціальної та економічної систем, контролю змін в зовнішньому середовищі;

- просування основних ідей змін, сприяючи їхньому розвитку і сприйняттю різними групами осіб, зацікавлених в існуванні, функціонуванні та досягненні цілей підприємства [13, с. 57].

Конкурентні стратегії підприємства в першу чергу націлені на проведення роботи із досягнення конкурентних переваг. Таким чином, рівень конкурентоспроможності підприємства визначають рівнем спільного впливу двох факторів: конкурентоспроможності продукції підприємства та визначення рівня ефективності виробничо-економічної діяльності підприємства.

Наявність взаємозв'язку вказаних факторів можна описати наступним чином: підвищенням рівня конкурентоспроможності продукції підприємства створюється при формуванні умов з метою зростання обсягу продажів, що, в свою чергу, покликано підвищувати показники виробничо-економічної діяльності підприємства за рахунок ефекту масштабу. На сьогоднішній день існує багато видів стратегій ринкової конкуренції підприємства, які можна об'єднати в певну сукупність стратегій, які спрямовано на організацію адаптації підприємства до змін в умовах конкуренції та зміцнення довгострокових положень на ринку (рис. 1).

Складові стратегії підвищення конкурентоспроможності підприємства: товарна, ресурсна, технологічна, соціальна, інтеграційна, управлінська та інвестиційно-фінансова. Етапи розробки конкурентних стратегій підприємства зображено на рис. 2.

Базою для проведення розробки конкурентних стратегій підприємства виступає використання інформації щодо рівня ресурсозабезпеченості підприємства, кон'юнктури ринку, становища підприємства на ньому, про адекватність і досяжність поставлених перед підприємством цілей, про конкурентів і рівень конкуренції в галузі. Загалом,

Таблиця 1

Систематизація понятійного апарату категорії «конкурентоспроможність»

Джерело	Визначення
Должанський І.З. [3]	Конкурентоспроможність представляє собою здатність до того, щоб мати змогу вести успішну та конкурентну боротьбу, протистояти такій боротьбі; при цьому конкурентоспроможність визначається як наявність порівняльних конкурентних переваг підприємства відносно до тих, які ведуть свою діяльність на ринку
Закон України «Про захист економічної конкуренції» [1]	Ведення змагання між суб'єктами господарювання із подальшою метою для здобуття завдяки використанню власних досягнень переваг над іншими суб'єктами господарювання, внаслідок чого споживачі, суб'єкти господарювання отримують можливість для того, щоб вибирати між декількома продавцями, покупцями, а окремі суб'єкти господарювання не можуть визначати умови для обороту своїх товарів на ринку
Мазілка О.І. [5]	Конкурентоспроможність представляє собою здатність підприємств приносити питомі прибутки на вкладені капітали не нижче заданих
Фатхудинов Р. А. [12]	Конкурентоспроможність – це властивість об'єктів, яку характеризують ступенем для потенційного або реального задоволення їх конкретних потреб в порівнянні із аналогічними об'єктами, які представлено на ринку; конкурентоспроможність визначається рівнем здатності для того, щоб витримувати рівень конкуренції у порівнянні із аналогічними об'єктами на ринку
Порожня Ю.Л. [9]	Конкурентоспроможність представляє собою здатність організації для того, щоб добиватись своїх цілей в умовах функціонування ринку, на якому із аналогічними цілями ведуть свою діяльність інші організації
Шершньова З.Є. [14]	Конкурентоспроможність представляє собою рівень компетентності підприємств відносно інших підприємств-конкурентів в процесі нагромадження та використання їх виробничого потенціалу, а також окремих складових: технологій, ресурсів, системи менеджменту, знань та навичок персоналу таких підприємств
Янковська В.П. [16]	Конкурентоспроможність представляє собою ступінь відповідності об'єктів в кожний даний момент для вимог обраного ринку за економічними, технічними та іншими характеристиками

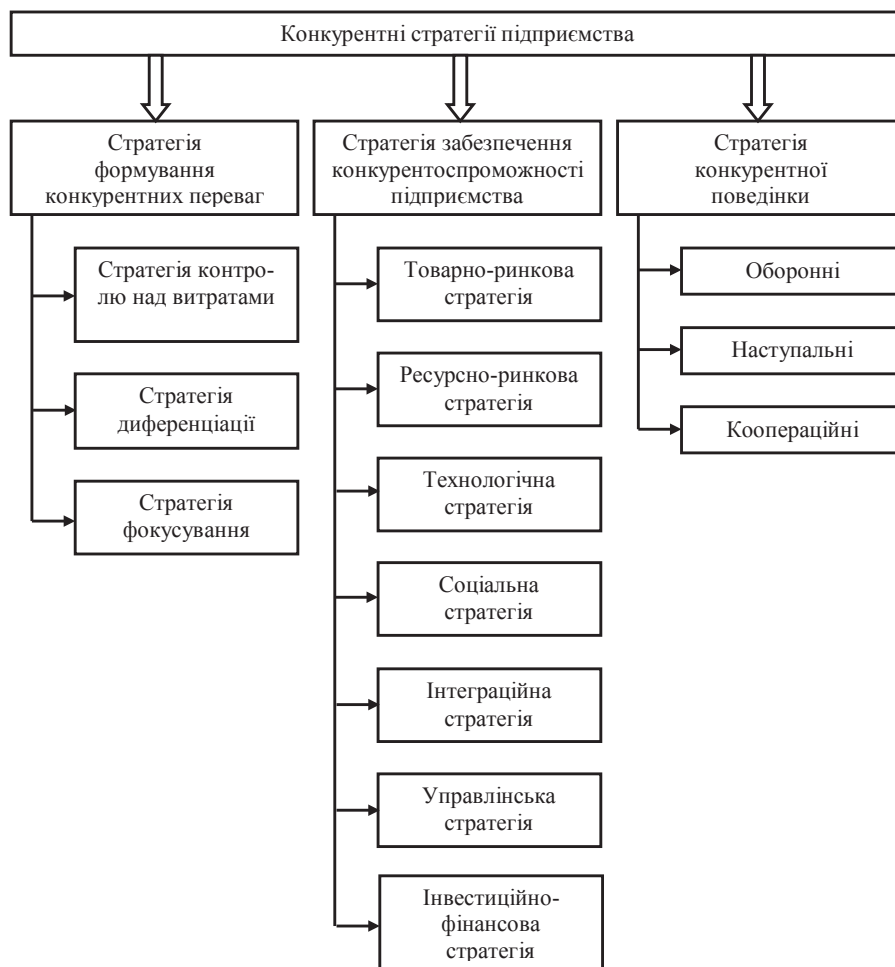


Рис. 1. Система конкурентних стратегій підприємства

Джерело: складено автором за [16]

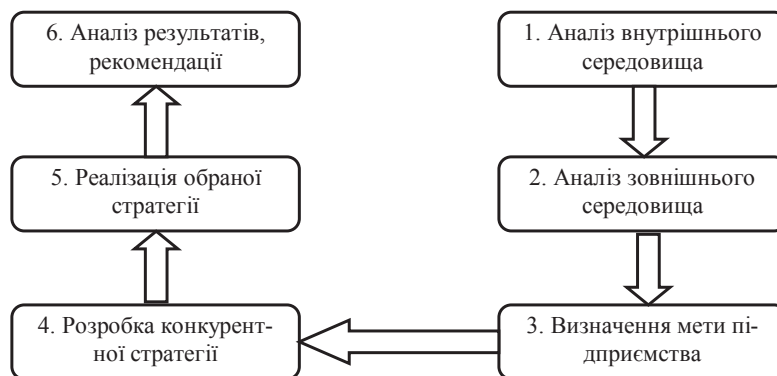


Рис. 2. Етапи розробки конкурентної стратегії підприємства

Джерело: [11, с. 221]

інформація як засіб зниження невизначеності та ризику може сприяти реалізації певних цілей підприємства, в силу чого дуже важливим є своєчасне отримання та достовірність необхідної інформації.

Алгоритмізація процесу розробки конкурентних стратегій, точніше, притаманні алгоритму властивості детермінованості, масштабності, адекватності, зрозумілості виконавцю діють як фактор зменшення розриву між теорією і практикою розробки конкурентних стратегій.

При оцінці конкурентного середовища підприємства використовуються дані про обсяги ді-

яльності основних підприємств-конкурентів, при цьому для розрахунку показників використовуються не абсолютні показники (обсяги продажів), а відносні (ринкові частки підприємств конкурентів). Механізм розрахунку основних показників конкретності ринку представлений у табл. 2.

Індекс сил конкуренції розраховується на основі прогнозів попиту на продукцію i , відповідно, максимальних обсягів прибутку, які можуть отримати суб'єкти даного ринку. На основі здійснених розрахунків формується конкурентна карта ринку (табл. 3).

Таблиця 2

Індикатори конкурентного середовища ринку

Показник	Формула	Діагностуючі межі
Індекс сили конкуренції	$I_c = \begin{cases} 1 - \frac{V_0}{V_m}, V_0 > 0 \\ 1, V_0 \leq 0 \end{cases}$ <p>V_m – максимально можливий прибуток підприємства; V_0 – фактичний прибуток підприємства</p>	<p>$I_c = 0$ – в разі відсутності на ринку конкурентів підприємства $I_c = 0...1$ – підприємство внаслідок дії конкурентів втрачає свій можливий прибуток</p>
Показник динаміки ринку T_m	$T_m = \frac{V'm - Vm}{Vm} \cdot \frac{12}{t} + 1$ <p>$V'm, Vm$ – обсяги ринку на кінець аналізованого і базових періодів t – термін аналізованого періоду</p>	<p>Темпи зростання ринку можуть знаходитися на рівні 70-140% на рік. $T_t > 1,4$ – ринок перебуває у стані прискореного зростання; $T_m = 0,7...1,4$ – позиційне зростання ринку, стагнація та згортання; $T_m < 0,7$ – очікується криза ринку. $T_m > 1,4$, то $U_t = 0$; $0,7 < T_m < 1,4$, $U_t = \frac{1,4 - T_m}{0,7}$; $T_m = 0,7$, то $U_t = 1$. $U_t = 1$ конкуренція досягає свого максимуму.</p>
Інтенсивність конкуренції за розподілом ринкових часток	$Ud = 1 - \frac{\sigma(s)}{S_m}; Ud = 1 - \sqrt{\frac{1}{N} \sum (S' - S_m)^2}$ <p>де $\delta(s)$ – дисперсія ринкової частки фірми; S' – ринкова частка фірми на кінець аналізованого періоду.</p>	<p>Збільшення інтенсивності конкуренції за розподілом ринкових часток залежить від збільшення коефіцієнтів варіації та ринкових часток</p>
Коефіцієнт ринкової концентрації (CRn)	$CR_n = \sum_{j=1}^n P_j$ <p>P – частка j-го суб'єкта господарювання на ринку, % J – кількість суб'єктів господарювання, частки яких взято до розрахунків коефіцієнта ринкової концентрації</p>	<p>$CR_1 > 35$ висока ймовірність індивідуального домінування на ринку, $CR_3 > 50$ – «жорстка» (тверда) олігополія; $CR_5 > 70$ – «розпливчаста олігополія».</p>
Індекс Розенблота (IR)	$IR = \frac{1}{2 \cdot \sum_{i=1}^n (i - D_i) - 1}$ <p>i – ранг (номер) підприємства на ринку за часткою; n – кількість підприємств на ринку (максимальний ранг); D_i – частка i-го підприємства на ринку.</p>	<p>чим індекс менший, тим більша інтенсивність конкуренції на ринку</p>

Джерело: складено автором за [6; 8]

Таблиця 3

Конкурентна карта ринку

Класифікація за темпом зростання ринкової частки	Класифікація за розміром ринкової частки				
	Характеристика	Лідер	Сильна конкурентна позиція	Слабка конкурентна позиція	Аутсайдер
	Швидке покращення конкурентної позиції	$S_{max} > S > S_m + 3\sigma_2$ $T_{max} > T_s > T_t + 3\sigma_t$	$S_m + 3\sigma_2 > S > S_m$ $T_{max} > T_s > T_t + 3\sigma_t$	$S_m > S > S_m - 3\sigma_1$ $T_{max} > T_s > T_t + 3\sigma_t$	$S_m - 3\sigma_1 > S > S_{min}$ $T_{max} > T_s > T_t + 3\sigma_t$
	Покращення конкурентної позиції	$S_{max} > S > S_m + 3\sigma_2$ $T_t + 3\sigma_t > T_s > T_t$	$S_m + 3\sigma_2 > S > S_m$ $T_t + 3\sigma_t > T_s > T_t$	$S > S > S_m - 3\sigma_1$ $T_t + 3\sigma_t > T_s > T_t$	$S_m - 3\sigma_1 > S > S_{min}$ $T_t + 3\sigma_t > T_s > T_t$
	Погіршення конкурентної позиції	$S_{max} > S > S_m + 3\sigma_2$ $T_t > T_s > T_t - 3\sigma_t$	$S_m + 3\sigma_2 > S > S_m$ $T_t > T_s > T_t - 3\sigma_t$	$S_m > S > S_m - 3\sigma_1$ $T_t > T_s > T_t - 3\sigma_t$	$S_m - 3\sigma_1 > S > S_{min}$ $T_t > T_s > T_t - 3\sigma_t$
	Швидке погіршення конкурентної позиції	$S_{max} > S > S_m + 3\sigma_2$ $T_t - 3\sigma_t > T_s > T_{min}$	$S_m + 3\sigma_2 > S > S_m$ $T_t - 3\sigma_t > T_s > T_{min}$	$S_m > S > S_m - 3\sigma_1$ $T_t - 3\sigma_t > T_s > T_{min}$	$S_m - 3\sigma_1 > S > S_{min}$ $T_t - 3\sigma_t > T_s > T_{min}$

Примітки:

S, S' – показник ринкової частки підприємства на початок та кінець періоду, $S' = V'_b / Vm'$; ; $S = V_b / Vm$;

S_m – показник середньоарифметичної ринкової частки, $S_m = 1/N$;

σ_2 – показник середньоквадратичного відхилення ринкових часток підприємства із сильними конкурентними позиціями,
 $\sigma_2 = ((\sum (S_1 - S_m)^2) / N_2)^{0,5}$

T_s – показник темпу приросту частки ринку, $T_s = (S' - S) / S$

T_t – показник темпу зростання ринку, $T_t = V'_m / V_m - 1$

σ_1 – показник середньоквадратичного відхилення темпів приросту ринкових часток підприємств, $\sigma_1 = ((\sum (T_s - T_t)^2) / N)^{0,5}$

S_{min} – показник середньоарифметичної ринкової частки підприємств із слабкими конкурентними позиціями

N – кількість підприємств на ринку.

Джерело: складено автором за [4]

Залежно від того, в якому квадранті матриці знаходяться підприємства, пропонуються базові стратегії, які можуть бути адаптовані до специфіки підприємства. Аналіз суднобудування України за 2017 р. свідчить, що на зміну процесу стагнації, який завершився ще в 2016 р., прийшло поступове відродження галузі. Обсяги реалізованої продукції суднобудівних підприємств збільшилися більш ніж в півтора рази (2382,0 млн грн) щодо 2016 р., в тому числі продукція суднобудування – в 2 рази (1555,0 млн грн).

Протягом 2017 року на суднобудівних підприємствах було створено 307 од. робочих місць, суттєво зріс рівень середньої заробітної плати (мінімальна – 4500,00 грн, максимальна – 16700,00 грн). На 20,00% (745,70 млн грн) збільшилися відрахування до бюджетів в порівнянні з попереднім роком. У той же час, на більшості підприємств спостерігається тенденція до погіршення показників дебіторської та кредиторської заборгованості (збільшення відповідно на 65,00% і 61,00%) та зменшення чистого прибутку. Узагальнений аналіз показників діяльності підприємств представлений в табл. 4.

На верфях України протягом 2017 року було побудовано 16 та відремонтовано 187 плавзасобів, а саме:

- ПС «Нібулон» побудував 7 од.: три несамохідних судна пр. В2000, три буксири тощо. 121 м, одне самохідне днопоглиблювальне судно пр. СДС-15;
- херсонський завод «Паллада» здав замовнику з Республіки Кіпр плавучий док пр.50478;
- київським заводом «Кузня на Рибальський» передано Міністерству оборони України чотири МБАК пр.58155;
- черкаська суднобудівна верфь «Оріон» побудувала два земснарядя ін. «DRF С1М» і виконала реновацію катери пр.376;
- «Кілійський суднобудівний-судноремонтний завод» здав замовнику несамохідну баржу USP-SLG-021-УДП пр.631 ТП.

Є всі підстави вважати, що 2018 р. на підприємствах галузі будуть збережені загальні тенденції щодо нарощування обсягів виробництва. Далі побудуємо конкурентну карту ринку (табл. 5).

Як свідчать дані таблиці, ТОВ «Колібрі» є лідером ринку і відноситься до компаній із сильною конкурентною позицією, яка швидко покращується.

Таблиця 4

Узагальнений аналіз показників суднобудівних підприємств Асоціації «Укрсудпром» у 2015-2017 рр. [18]

Показники	Роки			Відхилення			
				абсолютне		темп приросту, %	
	2015	2016	2017	2016/2015	2017/2016	2016/2015	2017/2016
Обсяги реалізованої продукції, тис. грн.	1167323,00	1417652,00	2382212,00	250329,0	964560,0	21,40	68,00
- в т.ч. суднобудування	622524,00	764415,00	1554712,00	141891,0	790297,0	22,80	103,40
- судноремонт	240627,00	351477,00	461725,00	110850,0	110248,0	46,10	31,40
Чистий прибуток (збиток), тис. грн.	12251,00	118322,00	27647,00	106071,0	-90675,0	865,80	-76,60
Середньоспівкова чисельність, осіб	3619,00	3698,00	4039,00	79,0	341,0	2,20	9,20
Кількість зайнятих у суднобудуванні / ремонті, осіб	2505,00	2610,00	2917,00	105,0	307,0	4,20	11,80
Створення робочих місць, к-ть	н/д	105,00	307,00	105,0	202,0	х	192,40
Відрахування в бюджет, тис. грн.	213807,00	623067,00	745756,00	409260,0	122689,0	191,40	19,70
Середня заробітна плата, грн.							
- min	3500,00	4000,00	4500,00	500,00	500,00	14,30	12,50
- max	10900,00	12200,00	16700,00	1300,00	4500,00	11,90	36,90

Таблиця 5

Матриця формування конкурентної карти ринку продукції судноплавних засобів України

Ринкова частка підприємства		Класифікаційні групи				
		I	II	III	IV	
Групи підприємств за темпами приросту ринкової частки		Лідери ринку	Підприємство з сильною конкурентною позицією	Підприємство зі слабкою конкурентною позицією	Підприємство-аутсайдер	
Класифікаційні групи	I	Підприємство з конкурентною позицією, яка швидко поліпшується	Колібрі, UMS TUNA	Віола Лтд	Esta Ltd	Артель ЛТД
	II	Підприємство з конкурентною позицією, яка поліпшується	Умс Марін, BARK	Фіорд-Бот	Safe Glass	Бора-Яхт
	III	Підприємство з конкурентною позицією, яка погіршується	Бріг Лтд	Boatlab, Триєра боатс	Боріка, Круз Яхт	Джемонд Бот
	IV	Підприємство з конкурентною позицією, яка швидко погіршується	Boats Service Center	Александр Яхтс	Gaelix	ДНЕПР ФЕР-РИБОТ

Джерело: складено автором за [17; 18]

Таким чином, ТОВ «Колібри» є лідером ринку та займає значну його частку, демонструє позитивну динаміку зростання ринкової частки, а також зростає конкурентоспроможності.

Висновки та пропозиції. За результатами проведеного дослідження зазначимо, що конкурентоспроможність – це синонім слова «успіх» для кожного підприємства. Кожний виробник прагне підвищити свою конкурентоспроможність, і для цього йому необхідно не лише удосконалювати власну товарну, цінову, збутову та комунікаційну політику, але і зважати на тенденції ринку, на якому він працює, щоб передбачити можливі ризики та нівелювати їх негативний вплив.

З метою підвищення рівня конкурентоспроможності ТОВ «Колібри» запропоновано впровадити організаційні, економічні та соціальні заходи удосконалення системи управління персоналом та мотивації персоналу. До організаційних заходів відносяться заходи: провести реорганізацію організаційної структури підприємства шляхом ско-

рочення штатної посади заступника підприємства з виробництва, делегувавши при цьому його права та обов'язки головному інженеру; розробити систему адаптації персоналу; впровадження заходів покращення умов праці та зменшення плинності персоналу. До економічних заходів відносяться розміщення оголошення про вакансії в базі центрів зайнятості та засобах масової інформації; впровадження заходів матеріального стимулювання праці; заміна застарілого обладнання на інноваційне, що дозволить збільшити продуктивності персоналу. До соціальних заходів відносяться впровадження системи самоосвіти персоналу; розробка системи нематеріальної мотивації; у щорічному трудовому договорі закріпити обов'язок адміністрації підприємства надавати своїм працівникам щорічну оплачувану за рахунок коштів Фонду основної заробітної плати підприємства.

Подальшого дослідження потребує питання розробки стратегії конкурентоспроможності української галузі судноплавства на світовому ринку.

Література:

1. Про захист економічної конкуренції // Закон України. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/2210-14>.
2. Азоев Г.Л. Конкуренция: анализ, стратегия и практика: монография / Г.Л. Азоев. – М.: Центр экономики и маркетинга, 1996. – 208 с.
3. Должанський І.З. Конкуентоспроможність підприємства: навч. посіб. для вищ. навч. закладів / І.З. Должанський, Т.О. Загорна. – К.: Центр навч. літ., 2006. – 384 с.
4. Конкуентоспроможність підприємства: оцінка рівня та напрями підвищення: [монографія / за заг. ред. О.Г. Янкового]. – Одеса : Атлант, 2013. – 470 с.
5. Мазилкіна Е.И. Управление конкурентоспособностью / Е.И. Мазилкіна, Г.Г. Паничкіна. – М.: Омега-Л, 2009. – 325 с.
6. Маховикова Г.А. Планирование на предприятии: конспект лекций / Г.А. Маховикова, Е.Л. Кантор, И.И. Дрогомирецкий. – М.: Эксмо, 2007. – 144 с.
7. Пасічник В.Г., Акіліна О.В. Планування діяльності підприємства: Навч. посіб. – К.: Центр навчальної літератури, 2005. – 256 с.
8. Подольчак Н.Ю. Стратегічний менеджмент: навч. посіб. / Н.Ю. Подольчак. – Львів: Видавництво Львівської політехніки, 2012. – 400 с.
9. Порохня Ю.Л. Конкуентоспроможність підприємства та вплив на нього операційної стратегії / Ю.Л. Порохня // Економічні науки. – 2014. – Вип. 6. – С. 11-14.
10. Портер М. Конкуентна стратегія. Методика аналізу галузей і конкурентів / М. Портер; [пер. з англ. І. Мінервін]. – 3-е изд. – М.: Альпіна Бізнес Букс, 2007. – 453 с.
11. Тараненко Ю.В. Аналіз ринку логістичних послуг / Ю.В. Тараненко // Науковий вісник Херсонського державного університету. – Х., 2015. – Випуск 12, Частина 3. – С. 219-222.
12. Фатхутдінов Р.А. Конкуентоспособность организации в условиях кризиса: экономика, маркетинг, менеджмент / Р.А. Фатхутдінов. – М.: Маркетинг, 2007. – 888 с.
13. Чупик Г.Р. Наукові підходи до визначення категорій «конкуентція» та «конкуентоспроможність» / Г.Р. Чупик // Вісник Львівської КА. – 2014. – № 22. – С. 55-58.
14. Шершньова З.Є. Стратегічне управління: Підручник. – 2-ге вид., перероб. і доп. – К.: КНЕУ, 2004. – 699 с.
15. Юданов А.Ю. Конкуентція: теория и практика: Учеб.-практ. пособие / А.Ю. Юданов; – 3. изд., испр. и доп. – М.: Гном и Д, 2001. – 304 с.
16. Яновська В.П. Стратегія підприємства : конспект лекцій / В.П. Яновська, О.В. Пилипенко, С.О. Крищенко. – К.: ДЕТУТ, 2017. – 201 с.
17. Ярусов Д. Судноплавство в Україні: поживавлення ринку / Д. Ярусов // Економічна думка. – 2018. – № 4. – С. 6.
18. Украинские верфи 2017. Обобщенный анализ от «Укрсудпрома» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://sudostroy.com/ukrainskie-verfi-2017-obobshhenyj-analiz-ot-ukrsudproma.html>.

Пестовская Зоя Станиславовна

кандидат экономических наук,
доцент кафедры международных финансов,
учета и налогообложения
Университета имени Альфреда Нобеля
Сидоренко Александра Владимировна
магистрант
Университета имени Альфреда Нобеля

**ФОРМИРОВАНИЕ ЭФФЕКТИВНОЙ ФИНАНСОВОЙ СИСТЕМЫ
ОБЕСПЕЧЕНИЯ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ
НА УКРАИНСКОМ РЫНКЕ СУДОХОДСТВА****Аннотация**

Рассмотрены научные подходы к трактовке сущности обеспечения конкурентоспособности предприятия, представлены этапы разработки конкурентной стратегии предприятия, ее финансового обеспечения и реализации. Дана оценка развитию рынка судоходства Украины, определены его лидеры и построена конкурентную карту рынка.

Ключевые слова: финансовая система, финансовое обеспечение, конкуренция; конкурентные преимущества; конкурентоспособность; судоходство.

Pestovska Zoya Stanislavovna

Candidate of Economic Sciences, Associate Professor
Department of International Finance,
Accounting and Taxation
University of Alfred Nobel University
Sidorenko Alexandra Volodymyrivna
Magistrate
University of Alfred Nobel University

**FORMATION OF AN EFFECTIVE FINANCIAL SYSTEM
TO ENSURE THE COMPETITIVENESS OF THE ENTERPRISE
IN THE UKRAINIAN SHIPPING MARKET****Summary**

The scientific approaches to the interpretation of the essence of ensuring the competitiveness of the enterprise are considered, the stages of development of the competitive strategy of the enterprise, its financial support and implementation are presented. The estimation of the development of the Ukrainian shipping market, its leaders was determined and a competitive market map was constructed.

Key words: financial system, financial security, competition; competitive advantages; competitiveness; shipping.

УДК 330.341.1:621.395

Петрашевська Ангеліна Дмитрівна

доктор економічних наук,

доцент кафедри економіки підприємства та корпоративного управління
Одеської національної академії зв'язку імені О.С. Попова**Галіус Ліна Сергіївна**

студент

Одеської національної академії зв'язку імені О.С. Попова

ПЕРЕВАГИ ТА НЕДОЛІКИ ДІДЖИТАЛІЗАЦІЇ ЕКОНОМІЧНИХ ПРОЦЕСІВ НА СУЧАСНОМУ ЕТАПІ

У статті досліджені та узагальнені аспекти цифрової економіки, яка створює нові продукти та формує нові потреби, що відкриває значні можливості для створення і розвитку бізнесу, заснованого на нових технологічних рішеннях або бізнес-моделях, які не застосовувалися раніше. Діджиталізація економічних процесів впливає на інституціональні зрушення в економіці в напрямі повної її цифровізації, це довгохвильовий перетворювальний процес соціально-економічного та авангардного характеру розвитку структурних одиниць, який проявляється в досягненні пікових показників інноваційного розвитку.

Ключові слова: діджиталізація, бізнес, цифрова економіка, цифровізація, цифрові технології, глобальний цифровий простір.

Постановка проблеми. В умовах третьої хвилі глобалізації важливу роль в розвитку країн відіграє діджиталізація економічних процесів, найголовнішим фактором якої є інформація та знання, а також шляхи доступу до них. Цифрова економіка або діджиталізація економічних процесів, це не окрема галузь, а віртуальне середовище, яке доповнює нашу реальність. Все частіше цифрова економіка переплітається з традиційною економікою, роблячи чітке розмежування все складнішим. Цифрові технології, що з'явилися протягом останнього десятиліття, допомагають знайти джерела підвищення ефективності та можливості стрімкого конкурентного розвитку підприємств. Водночас, вони вимагають змінити існуючі моделі управління, переформувати комунікації, технології та організаційну структуру підприємств на основі нових цінностей, пріоритетів та орієнтирів, що гуртуються на партнерстві, клієнтоорієнтованості, інноваційності та синергії. Це обумовило актуальність обраної теми дослідження та її вибір.

Постановка завдання. Мета наукової роботи полягає в дослідженні діджиталізації економічних процесів та виявленні їх переваг та недоліків.

Виклад основного матеріалу дослідження. Термін «діджиталізація» походить від англійського «digitalizations» і в перекладі означає «оцифрування», «цифровізація», або ж «приведення в цифрову форму». Разом із тим сьогодні вітчизняні науковці дедалі частіше послуговуються значимим терміном, спираючись на вимоги практичної транскрипції, а тому широкого поширення набули терміни «діджиталізація», або ж «дігіталізація». Такий підхід має низку переваг, оскільки термін «дігіталізація», за слушним зауваженням К. Лапіної-Жаратасюк, охоплює більш широкий спектр значень, ніж його синонім «цифровізація», це пов'язано з тим, що саме в європейській та американській дослідницькій традиції наслідки переходу від аналогового до цифрового типу кодування інформації стали вивчатися не просто як технологічний, але й як соціальний, культурний та антропологічний процеси [1].

Діджиталізація, за Ж.-П. де Клерком, полягає у використанні цифрових технологій та даних (оцифрованих (діджиталізованих) та існуючих у цифровій формі спочатку) з метою одержання прибутку, поліпшення бізнесу, зміни/трансформації бізнес-процесів та створення належного середовища для їх реалізації, в основі якого – використання цифрової інформації [2]. Для впровадження у господарську діяльність діджиталізація розглядається насамперед як уможливлення, поліпшення та перетворення бізнес-операцій, бізнес-функцій, бізнес-моделей/процесів та усієї діяльності в цілому через застосування цифрових технологій та більш широке використання перетворених у знання цифрових даних із метою одержання певних переваг. Якщо при діджиталізації йдеться переважно про системи даних, то в рамках процесу діджиталізації головна увага приділяється системам інформування та взаємодії, посиленням за допомогою оцифрованих даних та процесів [3].

В епоху цифрової економіки основним ресурсом є невичерпна, точна, надійна, правдива та своєчасна інформація. Основним місцем для розвитку цифрової економіки є віртуальна мережа безмежного Інтернету. Цифровізацію варто розглядати як інструмент, а не як самоціль. При системному державному підході «цифрові» технології будуть стимулювати розвиток відкритого інформаційного суспільства як одного з істотних факторів підвищення продуктивності, економічного зростання, створення робочих місць, а також покращення якості життя громадян України.

Проблема формування нових моделей економік, серед яких і цифрова економіка, активно дискутується у вітчизняній науковій літературі, зокрема у працях Л. Кіт, С. Коляденко, І. Маліка. Авторами обґрунтовані основні понятійні категорії та методичні підходи щодо визначення базисних складових сучасних моделей економічного розвитку та способів впровадження в економічне середовище інструментів цифрової економіки на сучасному етапі. Проте, недостатньо виявленими є переваги та недоліки діджиталізації економічних процесів [4; 5; 6].

Цифрова економіка надає можливість реалізації висококонкурентної продукції з високою доданою вартістю, створенню робочих місць нової якості, пошуку ефективних рішень соціальних, культурних та екологічних завдань. Розвинені країни приділяють велику увагу щодо гармонійного розвитку системоутворювальних елементів цифрової економіки, інформаційного суспільства та економіки знань.

Основними продуктами цифрової економіки є ті ж самі товари і послуги традиційної економіки, що надаються за допомогою комп'ютерного обладнання і цифрових систем на кшталт глобальної мережі Інтернет. Це має свої переваги, головною з яких є підвищення доступності звичайних користувачів до товарних ринків чи ринків послуг, а не лише великих компаній, зниження трансакційних витрат, підвищення ефективності і конкурентоспроможності підприємств.

Глобальний цифровий простір динамічно розвивається під впливом активної інвестиційної діяльності провідних країн світу та агресивної політики найбільших інформаційно-технологічних (ІТ) компаній світу. Спостерігаються структурні зрушення на ринку капіталу у таких напрямках [7]:

По-перше, спостерігається тенденція зростання інвестицій у глобальні проекти на основі формування консорціумів та інтеграційних угруповань за участю країн-лідерів та країн, що інтенсивно розвиваються.

По-друге, глобальні інвестиційні потоки спрямовуються як в технології «масового попиту» (інтернет-ігри, електронну комерцію), так і в технології зберігання масивів баз даних, що веде до монополізації глобальних компаній на інтелектуальний капітал та інформаційний цифровий простір.

По-третє, розвиток глобального та локальних цифрових ринків створює сприятливі передумови для країн з високим рівнем освіти населення та рівнем інформатизації національних економік.

Масовий доступ до інтернету змінив механізми ведення бізнесу. Комунікація між підприємцем та споживачем пришвидшилася в рази, а розширення можливостей для вибору в мережі передало владу в руки покупця. Бізнес орієнтується на людину і враховує її навіть найменш помітні інтереси, що впливає на значну вигоду для виробника послуг та товарів. У цьому випадку замість «цифрова економіка» вживають термін економіка на вимогу (on-demand economy).

Дослідження Світового банку визначило вплив цифрових технологій на малозабезпечених та незабезпечених працюючих та споживачів за такими напрямками як:

- створення робочих місць;
- підвищення продуктивності праці;
- переваги для споживачів.

В умовах цифрової економіки людський капітал та інформаційні технології відіграють вирішальну роль в забезпеченні сталого розвитку економіки. У зв'язку з цим підготовка висококваліфікованих фахівців з врахуванням потреб ринку та сучасних тенденцій розвитку цифрових технологій, ефективно впровадження яких супроводжується прискоренням економічного зростання, збільшенням кількості робочих місць, підвищенням якості послуг, набуває особливого значення.

Розвинена цифрова інфраструктура – основа розвитку цифрової економіки. Однак, сама цифрова інфраструктура – це не лише телекомунікації, вона включає комплекс технологій, продуктів та процесів, котрі забезпечують обчислювальні, телекомунікаційні та мережеві можливості та працюють на цифровій (а не на аналоговій) основі. Однак, як свідчить рейтинг Всесвітнього економічного форуму (WEF) щодо технологічного розвитку, який включає дві складові – технологічну адаптацію та використання інформаційно-комунікаційних технологій (ІКТ), Україна в 2016-2017 рр. посіла лише 85 місце серед інших країн. Зауважимо, що для оцінки рівня використання ІКТ при визначенні рейтингу WEF використовують чотири показники: кількість інтернет-користувачів – 80 місце (у 2015-2017 рр.), підключення до широкосмугового Інтернету – 64, пропускна спроможність Інтернету – 68, мобільні підключення до широкосмугового зв'язку – 131.

В умовах діджиталізації економічних процесів робочі місця перестають бути прив'язаними до фізичних місць. Вони стають «цифровими», віртуальними, мобільними, тобто такими, що не потребують постійного перебування працівника на робочому місці. Концепція «цифрових робочих місць» поширюється надзвичайно швидко у бізнес-середовищі та позитивно сприймається переважною більшістю працівників, яким подобаються гнучкі способи роботи, можливість працювати вдома, на відпочинку, тобто з будь-якого місця.

Цифрове робоче місце сприяє гнучкості в методах виконання посадових обов'язків державними службовцями, стимулює їх спільну роботу та взаємодію, підтримує децентралізовані та мобільні робочі середовища, передбачає вибір технологій для роботи. Перевагами цифрових робочих місць є зменшення витрат на апаратне забезпечення, офісні приміщення, відрядження, тощо. Цифрова економіка сприяє появі прошарку підприємців, які спочатку своєї діяльності використовують бізнес-підходи, які народилися на стику хайтека і бізнесу – інтернет-формат.

У столітті цифрових технологій з'явилася можливість вибудовування нескінченної кількості горизонтальних зв'язків між виробником і споживачем через сайти компаній і соціальні мережі, незалежно від розміру бізнесу. Якщо обов'язковою умовою зниження реалізаційних ризиків підприємства, що працює в індустріальній економіці, було фінансування виробником дорогих маркетингових досліджень, націлених на виявлення смаків і уподобань споживчої аудиторії, то цифрова економіка багато в чому спростила і значно здешевила цей процес. Використання ІТ дозволяє не тільки визначати бажання покупців щодо вироблених благ, а й безпосередньо залучати споживачів до процесу створення нової вартості. Цифровою економікою позначений новий етап у розвитку взаємин між виробником і споживачем, пов'язаний з виробництвом індивідуального товару, продукції або послуги.

Цифрова економіка дозволяє знаходити нові можливості як у створенні продукту, так і в презентації його можливому покупцеві. Причому,

конкурентні переваги у цій сфері отримують нові форми кооперації – так звані «технологічні платформи». Шлях цифрової трансформації та успіх цифрової економіки залежить від спільних зусиль держави, бізнесу. І це не просто автоматизація виробництва та виробничих процесів. В першу чергу, це зміни в бізнес-моделі, стратегії розвитку, перегляд бізнес-середовища та правил в яких працює бізнес. Сьогодні застосування цифрових технологій дозволяє швидше знаходити шляхи подолання кризового стану та адаптуватися в реальній економіці [8].

Таким чином до переваг цифрової економіки можна віднести:

- нові вражаючі технології, прорив в штучному інтелекті (ШІ) та інтернет-покупки;
- нові функції, можливості спілкування, прискорення комунікацій і платежів, новий рівень комфорту;
- нові ринки, нові бізнес-моделі, нові великі компанії, нові масові сервіси і інформаційні послуги;
- зростання продуктивності праці, зростання ефективності, впровадження ШІ, автоматизація, роботизація;
- економіку обміну, зникнення посередників, підвищення швидкості і стандартизації послуг, модернізація медицини, освіти, транспорту та сфери послуг;
- велику кількість даних, аналіз персональних даних, електронна ідентифікація і аутентифікація особистості;
- інвестиції, стартапи, нові гроші, нові індустрії.

У дослідженні Global Center for Digital Business Transformation відзначається, що «в найближчі 5 років цифрова революція витіснить з ринку 40% підприємств, які зараз займають лідируюче положення в галузі, якщо вони не здійснять цифрову трансформацію». Адже Internet, мобільні технології і обчислювальні можливості розвиваються дуже швидкими темпами.

Проникнення чужих ІТ-технологій в усі аспекти життя і діяльності, значно обмежує наш суверенітет і підвищує його вразливість. Створюються реальні загрози для національної кібербезпеки у таких напрямках як:

- фінанси;
- транспортна та енергетична інфраструктура;
- управління економікою;
- соціальний «інжиніринг»;
- моделювання.

Також роботизація виробництв і послуг на порядок збільшує рівень безробіття. Багато хто з нинішніх професій і компетенцій, через не затребуваність, взагалі зникають, що не сприяє соціальній гармонії. Крім того існує проблема енерговитрат, фахівці стверджують, що до 2030 року людство споживатиме на 50% більше енергії. Нове цифрове виробництво збільшує енергоспоживання вже

на етапі впровадження, електрика потрібна і для того, щоб забезпечити діяльність інтернетом.

Наприклад у 2010 році відключення енергії тривалістю 0,07 секунди викликало зупинку заводу з виробництва мікросхем Toshiba і пошкодило 20% всієї продукції. У 2018 році енергозалежних пристроїв на світових виробництвах стало ще більше. Усі IoT-датчики, роутери, програмовані контролери в разі відключення енергії, зупиняться.

Виробництво майбутнього зобов'язано мати власні генератори енергії або потужності для їх зберігання. Якщо місце розташування дозволяє розмістити альтернативні джерела енергії, має сенс розглянути їх впровадження. Наприклад, завод Tesla Motors в Неваді працює тільки на сонячних і геотермальних потужностях, а Procter & Gamble в Техасі – на вітрової енергії. До 2025 року Німеччина скоротить 13% робочих місць через впровадження технологій автоматизації цифрового виробництва. Решта працівників повинні будуть перекваліфікуватися [9].

Викладене показує, що до недоліків цифрової економіки, можна віднести:

- швидке зниження продуктивності праці від впровадження нових технологій;
- зменшення чисельності працюючих у зв'язку з їх незатребуваністю;
- зростання технологічного безробіття;
- зростання нерівномірності в розподілі доходів на період підвищення кваліфікації працюючих до потрібного рівня кваліфікації;
- великі зміни в регіональній структурі розміщення продуктивних сил, необхідність в освіті та кваліфікаціях персоналу, інфраструктурі.

Зроблений аналіз переваг та недоліків діджиталізації економічних процесів показує що:

- з одного боку нові технології – це новий технологічний уклад, нова цифрова економіка, нове обличчя традиційної індустрії і сільського господарства, державного управління;
- з іншого боку нові технології можуть привести до нової стадії цифрової колонізації.

Висновки з проведеного дослідження. Підсумовуючи вище викладене можна дійти, що діджиталізація економічних процесів дозволяє швидко адаптуватися в реальній економіці та знайти шляхи подолання кризового стану. Використання нових технологій в сфері економіки, які названі вченими як «цифрова економіка», дозволить краще та ефективніше використовувати знання ринкової економіки для вирішення економічних проблем країни та світу. Крім того, цифрова економіка виступає основою розвитку економіки держави, системи державного управління, бізнесу, соціальної сфери тощо. Як усім явищам, цифровий економіці притаманні специфічні їй переваги та недоліки які у будь-якому разі потрібно мати на увазі.

Література:

1. Словарный запас: дигитализация. URL: <http://www.strelka.com/ru/magazine/2015/02/03/vocabulary-digitalisation> (дата звернення: 05.02.2019).
2. De Clerck J.-P. Digitization, digitalization and digital transformation: the differences. URL: <https://www.i-scoop.eu/digitization-digitalization-digitaltransformation-disruption> (дата звернення: 05.02.2019).
3. Куприна К.А. Диджитализация: понятие, предпосылки возникновения и сферы применения. // Вестник научных конференций. Качество информационных услуг: по материалам международной научно-практической конференции 31 мая 2016г. – Тамбов, 2016 – №5-5 (9). – С. 259-262.

4. Кіт Л.З. Еволюція мережевої економіки / Л.З. Кіт // Вісник Хмельницького національного університету. – Економічні науки. – 2014. – № 3. – Т. 2. – С. 187-194.
5. Коляденко С.В. Цифрова економіка : передумови та етапи становлення в Україні та світі / Менеджмент: актуальні питання науки і практики. – 2016. – № 6. – С. 105-110.
6. Малік І.П. Тенденції розвитку інформаційної економіки в Україні / І.П. Малік // Вісник Східноєвропейського університету економіки і менеджменту. – 2013. – Випуск 1 (14). – С. 25-34.
7. Петрашевська А.Д. Фінансове забезпечення інноваційного розвитку сфери інфокомунікацій: [монографія] / А.Д. Петрашевська. – Одеса: ФОП Бондаренко М.О., 2015. – 234 с.
8. Петрашевська А.Д. Економічні аспекти розбудови інформаційної інфраструктури телекомунікацій / А.Д. Петрашевська // Вісник соціально-економічних досліджень: зб. наук. праць – Вип. 31 – Одеси: ОДЕУ, 2008. – С. 312-318.
9. Top global market trends and predictions for 2016 and beyond / KPMG // Key findings from KPMG's Global Sourcing Advisory 4Q2015 Pulse Survey, February 2016. – [Електронний ресурс] – Режим доступу: <https://assets.kpmg.com/content/dam/kpmg/pdf/2016/02/top-global-market-trends-and-predictions.pdf>.

Петрашевская Ангелина Дмитриевна

доктор экономических наук,
доцент кафедры экономики предприятия и корпоративного управления
Одесской национальной академии связи имени А.С. Попова

Галиус Лина Сергеевна

студент
Одесской национальной академии связи имени А.С. Попова

ПРЕИМУЩЕСТВА И НЕДОСТАТКИ ДИДЖИТАЛИЗАЦИИ ЭКОНОМИЧЕСКИХ ПРОЦЕССОВ НА СОВРЕМЕННОМ ЭТАПЕ

Аннотация

В статье исследованы и обобщены аспекты цифровой экономики, которая создает новые продукты и формирует новые потребности, создает возможности для создания и развития бизнеса, основанного на новых технологических решениях или бизнес-моделях, не применявшихся ранее. Диджитализация экономических процессов влияет на институциональные сдвиги в экономике в направлении полной ее цифровизации, это длинноволновый преобразовательный процесс социально-экономического и авангардного характера развития структурных единиц, который проявляется в достижении пиковых показателей инновационного развития.

Ключевые слова: диджитализация, бизнес, цифровая экономика, цифровизация, цифровые технологии, глобальное цифровое пространство.

Petrashevskaya Angelina Dmytrivna

Doctor of Sciences in Economics
Department of Enterprise Economics and Corporate Management
Odessa National Academy of Telecommunications named after A.S. Popov

Halius Lina Sergeevna

Bachelor Student
Odessa National Academy of Telecommunications named after A.S. Popov

ADVANTAGES AND DISADVANTAGES OF DIGITALIZATION OF ECONOMIC PROCESSES AT THE MODERN STAGE

Summary

The article explores and generalizes aspects of digital economy, which creates new products and formulates new needs that open up significant opportunities for the creation and development of business based on new technological solutions or business models that had not been used before. Digitalization of economic processes i.e. institutional changes in the economy in the direction of its full digitalization is the long-wave transforming process of socio-economic avant-garde character of the development of structural units, which manifests itself in reaching the peak indicators of innovation development.

Key words: digitalization, business, digital economy, digitalization, digital technologies, global digital space.

УДК 303.094.5:330.133.2:330.133.7

Поздняков Юрій Володимирович
провідний експерт-оцінювач
Українського товариства оцінювачів,
представник Експертної Ради у Львівській області

Садовенко Юрій Павлович
оцінювач,
Українське товариство оцінювачів

ДОСЛІДЖЕННЯ ФУНКЦІЙ ГУСТИНИ РОЗПОДІЛУ ІМОВІРНОСТЕЙ ВІДНОСНИХ ПОХИБОК АЛЬТЕРНАТИВНИХ ОЦІНОК ВАРТОСТІ БРЕНДІВ

Робота відноситься до галузі економічних вимірювань характеристик брендів на базі даних рейтингів оціненої вартості найдорожчих торгових марок світу. У якості кількісного критерію ступеня невизначеності результатів незалежної експертної оцінки застосовано об'єктивний кількісний показник – відносну похибку. Розглядаються методика та результати дослідження емпіричної функції розподілу густини імовірностей інформаційного ряду вибірки відносних похибок результатів оцінки вартості брендів. На реальному прикладі з оціночної практики визначено емпіричну функцію розподілу; проаналізовано ступінь її наближеності до нормального розподілу; досліджено ступінь її асиметрії; встановлено напрямок відхилення центру розподілу. Приведено аналітичні вирази, що математично строго описують процедуру переходу від дискретного інформаційного ряду відносної похибки досліджуваної вибірки до інтервального ряду. Визначено основні статистичні характеристики інтервального інформаційного ряду досліджуваної вибірки. Побудовано гістограму та полігон частот, які є графічним представленням емпірично визначеної функції густини розподілу імовірностей досліджуваної вибірки. Виконано інтерпретацію отриманих результатів. Запропоновано рекомендації щодо пріоритетних напрямків подальших досліджень.

Ключові слова: бренд, торгова марка, товарний знак, нематеріальні активи, оцінка майнових прав, методичні підходи, відносна похибка, точність оцінки.

Постановка проблеми. Дослідження похибок оціненої вартості брендів становить безсумнівний інтерес як для спеціалістів у галузі незалежної експертної оцінки, так і для її замовників. На даному етапі розвитку метрологічної бази економічних вимірювань не існує загальноприйнятих та нормативно затверджених методик визначення характеристик точності отриманих результатів. Це є джерелом численних непорозумінь, в основі яких лежить невстановлений ступінь невизначеності результатів незалежної експертної оцінки – що іноді вважається наслідком недостатньої кваліфікації, проявів службової халатності окремих виконавців оцінки чи навіть зумисного спотворення ними отриманих результатів. При цьому не береться до уваги наявність об'єктивно існуючих похибок вимірювань, які різко обмежують можливості оцінювачів у досягненні бажаної точності визначення вартості.

Між тим, діючі національні стандарти оцінки не вимагають від оцінювачів встановлення ступеню невизначеності результатів і не регламентують методичних засад виконання таких процедур. Але якщо характеристики відхилення отриманих результатів економічних вимірювань від істинного значення вимірюваної величини невідомі, достовірність цього результату завжди викликати цілком обґрунтовані сумніви внаслідок невстановленого ступеню його невизначеності [1, с. 283]. Отже, знання характеристик точності отриманих результатів будь-яких вимірювань є конче необхідним – у іншому випадку виконання цих вимірювань втрачає сенс. При цьому показники відносної похибки є найбільш зручним параметром для використання у якості кількісного критерію ступеня невизначеності результатів незалежної експертної оцінки. Це зумовлено незалежністю відносної похиб-

ки від значення вимірюваної величини, що дає можливість виконання співставного аналізу для різних об'єктів оцінки – які суттєво різняться за показником оціненої вартості.

Постановка завдання. Особливий інтерес в плані дослідження похибок становлять опубліковані у відкритих джерелах результати моніторингу вартості брендів, отримані із незалежних альтернативних джерел. З погляду теорії оцінки, вони являють собою сукупність результатів оцінки одних і тих самих об'єктів, отриманих на одну і ту ж саму дату оцінки найбільш авторитетними аналітичними компаніями світу. Порівняльний аналіз сукупності цих результатів оцінки відкриває можливість отримати чисельні характеристики точності результатів економічних вимірювань. У попередніх роботах нами було досліджено статистичні характеристики рядів абсолютних та відносних похибок. Невирішеною частиною проблеми є дослідження виду та характеристик функції розподілу густини імовірностей інформаційного ряду вибірки відносних похибок результатів оцінки вартості брендів; виявлення ступеня наближеності цієї функції розподілу до нормального; аналіз ступеню асиметрії цієї функції; встановлення напрямку відхилення центру розподілу.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Бренд є важливою основою ціноутворення товарів та послуг, і формування концепції ціноутворення значною мірою обумовлене наявністю та впливом бренда. Цей факт кваліфікується дослідниками як головне парадигмальне зрушення останнього десятиліття. Зокрема, стверджується, що зі зростанням вартісної оцінки бренда, що розглядається як окремих нематеріальний актив, адекватним чином зростає і капіталізована вартість усього підприємства (бізнесу) [2, с. 107].

На думку Кенічі Омае (Kenichi Ohmae), який, за даними журналу «The Economist», входить до п'ятірки провідних світових експертів в галузі менеджменту та стратегій управління бізнесом, міра диференційованості брендів є одним із ключових факторів успішності стратегії розвитку компанії. Коли характеристики продукту і спосіб його поширення диференціювати дуже важко, втілений у бренді імідж може бути єдиним джерелом позитивної диференціації. Але стратегія, побудована на іміджі, може бути ризикованою і вимагає постійного контролю – внаслідок відмінностей в культурі і структурі засобів масової інформації імідж не завжди здатний перетнути національні межі. Коли стратегія компанії ґрунтується на іміджі, змінити його буває дуже важко, не змінивши одночасно назву бренду і фірмовий стиль [3, с. 167].

Найджел Холліс (Nigel Hollis), адміністративний віце-президент і головний глобальний аналітик компанії Millward Brown Optimor (MBO), яка щорічно публікує результати своїх досліджень вартості брендів під власною торговою маркою BrandZ, вважає, що значимість та потужність таких активів є високою, якщо торгова марка сприймається, як суттєво відмінна від альтернативних. Диференціація брендів виконує три важливі ролі: 1) вона допомагає споживачам робити вибір, закриваючи альтернативні можливості; 2) виправдовує сплату споживачами цінової премії; 3) дає їм можливість почувати себе більш задоволеними зробленим вибором. Коли перед споживачем повстає потреба у виборі між альтернативами, диференціація брендів може мати цілком тривіальну природу; за відсутності більш глибокої обізнаності, привабливий дизайн, можливо, буде достатнім, щоби зробити остаточний вибір. Проте, коли йдеться про сплату споживачами цінової премії, практика свідчить, що краще диференційовані торгові марки можуть бути обґрунтуванням вищих цін. І коли споживачі сплачують цю цінову премію, їм потрібне легко доступне раціональне пояснення, яке допомагає обґрунтувати вибір покупця. Один з найбільших маркетингових міфів сучасності стверджує, що диференціювання брендів є важким для визначення та підтвердження. Зокрема, це викликано тим, що маркетологи звикли оперувати термінами розширення номенклатури продукції, не сприймаючи поняття диференціювання. Оцінка споживачами розширення номенклатури продукції настільки ж сильно впливає на продажі, наскільки великою є їх обізнаність щодо торгових марок. Тому існують необмежені можливості для диференціювання брендів у термінології ідеалів, цінностей, образів, персоніфікації особи, дизайну тощо. Сприйняте споживачами диференціювання брендів створює відчуття різниці і, одного разу встановлене, воно є дуже важким для витіснення конкурентами з суспільної свідомості споживачів [4, с. 1].

Оцінена вартість брендів є універсальним співставним кількісним показником, що дозволяє порівняти категорії, які не мають кількісних характеристик – відносну силу, значимість, міру диференційованості та потужність брендів. Усі перелічені вище і їм подібні характери-

сти брендів є лише якісними параметрами, що не піддаються об'єктивному вимірюванню. Бренди, звичайно, можуть оцінюватися за цими характеристиками експертним шляхом у розпливчастих категоріях «краще – гірше», «вище – нижче» – але усі ці оцінки будуть цілком суб'єктивними думками експертів, неможливими для порівняння. Тому важливість коректної оцінки вартості брендів не викликає жодних сумнівів – а звідси і цілком зрозумілою є велика увага, яка приділяється питанням похибок цих оцінок. У попередніх роботах [5, с. 41; 6, с. 728; 7, с. 151] нами було запропоновано та обґрунтовано доцільність підходу до аналізу похибок оцінок вартості брендів як до випадкових величин; відповідно, мають бути встановлені характеристики їх функції розподілу густини імовірностей.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Метою статті є розгляд методики та виконання дослідження виду і характеристик функції розподілу густини імовірностей інформаційного ряду вибірки відносних похибок результатів оцінки вартості брендів, отриманих за двома незалежними альтернативними джерелами. Встановлення емпіричної функції розподілу густини імовірностей на конкретному прикладі, з наступним аналізом отриманих результатів, їх інтерпретацією та формулюванням висновків.

Виклад основного матеріалу дослідження. На нашу думку, найбільш перспективним напрямком подальших досліджень у цьому напрямку є розвиток інформаційно-метрологічного підходу до виконання економічних вимірювань, що здійснюються методами та засобами незалежної експертної оцінки. Іманентними властивостями будь-якої вимірювальної інформації є: коректність, корисність, оперативність, точність, достовірність, стійкість, достатність. Для вимірювальної інформації, яку ми отримуємо при виконанні оціночних робіт, серед цих показників найбільш важливою є, безперечно, точність, виражена через похибку результату, яка є об'єктивним вимірником рівня достовірності. Коректність інформації визначається як її придатність для представлення у формі, що забезпечує її однозначне сприйняття усіма споживачами. Цінність (або корисність) інформації вимірюється ступенем її придатності для досягнення мети, поставленої споживачем. Оперативність відбиває актуальність отриманої інформації і її придатність для використання замовником та ухвалення на її підставі адекватних рішень. Натомість точність визначає допустимий рівень спотворення опису істинного стану об'єкта дослідження, тобто близькість отриманих результатів до істинного (дійсного) значення вимірюваної величини. Точність є мірою невизначеності результату визначення вимірюваної величини і визначається розміром похибки цього результату, яка є кількісним показником відхилення результату вимірювань від істинного значення. У метрології достовірність вимірювань визначається як ступінь довіри до результатів вимірювання. Вимірювання можуть бути достовірними і недостовірними, залежно від того, відомі чи невідомі ймовірні характеристики відхилень їх результатів від дійсних значень відповідних вимірюваних

величин. Але оскільки йдеться про ступінь довіри до отриманих даних оператора, який виконує вимірювання; особи, що контролює якість вимірювань; кінцевого користувача отриманої вимірювальної інформації (у нашому випадку – оцінювача, рецензента чи замовника оцінки), то слід взяти до уваги і суб'єктивний фактор. З іншого боку, достовірність є властивістю інформації адекватно описувати об'єкт дослідження з незначними відхиленнями від істинного значення досліджуваного параметра. Отже, її об'єктивним вимірником можуть бути лише кількісні показники необхідної точності, а не суб'єктивні судження тих чи інших осіб. Достатність (повнота) інформації означає, що вона містить необхідний обсяг відомостей для ухвалення правильного рішення. Неповнота інформації означає недостатність отриманих результатів для ухвалення правильного рішення і тим самим знижує ефективність рішення, що приймаються користувачем [8, с. 91]. Коректність, цінність, корисність, оперативність, достовірність, достатність інформації є відносними властивостями інформації, через високий ступінь суб'єктивності їх індивідуальних оцінок у кожному конкретному випадку. Одні й ті ж самі результати можуть розглядатися різними суб'єктами, як вимірювальна інформація, що має різний ступінь коректності; різну цінність; цілком неоднакову достовірність; різні користувачі у різний спосіб охарактеризують також її достатність. Лише показник точності, виражений через кількісні показники похибок, може вважатися об'єктивним вимірником достовірності економічних вимірювань, здійснюваних методами незалежної оцінки.

У [9, с. 41] нами було отримано статистичні характеристики рядів відносних похибок для досліджуваної вибірки показників оціненої вартості найдорожчих брендів світу, отриманих з двох альтернативних джерел – за даними компаній Interbrand та Millward Brown Optimor (MBO). З метою забезпечення максимально можливої об'єктивності та неупередженості аналізу, за відсутності апріорних даних про достовірність використаних джерел даних, було розглянуто два варіанти. У першому варіанті закладалося припущення, що дані MBO є істинними, а дані Interbrand обтяжені похибкою (далі – варіант 1); відповідно, у другому варіанті припускалося, що дані Interbrand є істинними, а дані MBO обтяжені похибкою (далі – варіант 2). Але для аналізу похибок економічних вимірювань, як випадкових величин, не варто обмежуватися дослідженням лише знаків похибок, усереднених показників вибірок, відхилень від центру групування та статистичних характеристик рядів. Ця інформація є, безперечно, цінною та корисною, але недостатньою. На більш глибокому рівні аналізу доцільним є дослідження виду та характеристик функції розподілу густини імовірностей інформаційного ряду, що дасть можливість отримати більше інформації та сформулювати більш повні висновки. Далі скористаємося даними [9, с. 41] для подальшого дослідження вказаних вище показників.

Зауважимо, що при застосуванні методик несутільних вибірових спостережень, одну з яких ми використовуємо у цій роботі, судження про

кількісні показники статистичних характеристик усієї генеральної сукупності виносяться на підставі дослідження характеристик її невеликої частини – а саме, представницької вибірки. Істинна, або теоретична, функція розподілу густини імовірностей досліджуваного параметра генеральної сукупності, таким чином, з певним ступенем достовірності може бути визначена шляхом відповідної статистичної обробки даних представницької вибірки, яка розглядається у цій роботі. Для цього необхідно перейти від розгляду дискретизованих неперервних рядів досліджуваного параметра до інтервальних рядів. Це дасть нам змогу побудувати гістограму та полігон частот для досліджуваної представницької вибірки, які є статистичними аналогами функції розподілу густини імовірностей інформаційного ряду цієї вибірки – а відповідно, і усієї генеральної сукупності. У такий спосіб ми зможемо визначити та дослідити емпіричну функцію розподілу густини імовірностей досліджуваного параметра, яка дозволить сформулювати уявлення про істинну теоретичну функцію розподілу густини імовірностей досліджуваного параметра усієї генеральної сукупності [10, с. 43].

Визначимо основні характеристики дискретного інформаційного ряду досліджуваної вибірки відносних похибок δV : розмір вибірки; розмах варіації вибірки; кількість інтервалів вибірки; ширину інтервалу вибірки. Значення розміру l вибірки визначається шляхом підрахунку кількості включених до неї членів ряду. Значення розмаху варіації R вибірки визначається за формулою

$$R = \delta V_{\max} - \delta V_{\min}, \quad (1)$$

де δV_{\max} – максимальне значення серед членів інформаційного ряду;

δV_{\min} – мінімальне значення серед членів інформаційного ряду.

Значення кількості інтервалів k інтервального ряду досліджуваної вибірки альтернативно визначається за наступними формулами:

$$k = 5 \lg l, \quad (2)$$

$$k = \sqrt{l}, \quad (3)$$

$$k = 1 + 3,322 \lg l, \quad (4)$$

$$k = 1 + \log_2 l, \quad (5)$$

де l – значення розміру досліджуваної вибірки (табл. 2.3 [10, с. 49]).

Для розміру досліджуваної вибірки $l = 40$, згідно поданих вище співвідношень отримаємо значення k , подані у наступній таблиці.

Таблиця 1

Результати визначення кількості інтервалів k для формування інтервального інформаційного ряду досліджуваної вибірки (ідентичні для обидвох варіантів)

Формула визначення показника	Значення кількості інтервалів
(2)	8,01
(3)	6,32
(4)	6,32
(5)	6,32

Джерело: дані таблиці 1 є власною авторською розробкою

Таблиця 2
Результати визначення основних характеристик дискретного інформаційного ряду досліджуваної вибірки

Показник	Одиниця виміру	Символ	Значення показника, (варіант 1)	Значення показника, (варіант 2)
Розмір вибірки	-	l	40	40
Розмах варіації вибірки	%	R	109,62	106,08
Кількість інтервалів для вибірки	-	k	8	8
Ширина інтервалу для вибірки	%	d	13,702	13,260

Джерело: дані таблиці 2 є власною авторською розробкою

Виходячи із отриманих вище результатів, для розміру досліджуваної вибірки $l = 40$ вважаємо доцільним обрати найбільше ціле із отриманих значень кількості інтервалів, тобто $k = 8$. Значення ширини інтервалу d інтервального ряду досліджуваної вибірки визначається за формулою

$$d = \frac{R}{k}. \quad (6)$$

Визначимо основні характеристики інтервального ряду досліджуваної вибірки. До основних характеристик інтервального ряду досліджуваної вибірки відносимо наступні показники: значення границь – початків та кінців – інтервалів; частоти інтервалів вибірки; частоти інтервалів вибірки; значення середин інтервалів вибірки. Значення границь – початків v_j та кінців v_{j+1} – інтервалів досліджуваної вибірки визначається шляхом рівномірної розбивки ранжируваного інформаційного ряду на k інтервалів з фіксованою шириною d кожний, згідно до отриманих вище даних. Обчислення частот m_j інтервалів ($j = 1...k$) здійснюється шляхом відрахунку кількості чле-

нів інформаційного ряду, що входять до кожного з k інтервалів. Обчислення частот w_j інтервалів досліджуваної вибірки ($j = 1...k$) здійснюється за формулою

$$w_j = \frac{m_j}{l}. \quad (7)$$

При коректному визначенні показників m_j , w_j сума частот m_j інтервалів вибірки ($j = 1...k$) має дорівнювати розміру досліджуваної вибірки l , а сума частот w_j інтервалів досліджуваної вибірки – відповідно, одиниці. Обчислення значень середин інтервалів здійснюється за формулою

$$\delta v_{j\text{сеп}} = \frac{\delta v_j + \delta v_{j+1}}{2}, \quad (8)$$

де δv_j , δv_{j+1} – відповідно, значення інформативного параметра, що визначають нижню та верхню границі j -го інтервалу.

Після виконання описаних вище процедур буде здійснено перехід від дискретного інформаційного ряду з кількістю l членів до інтервального ряду з кількістю k членів. Останній характеризується визначеним вище набором характеристик: значеннями границь – початків δv_j та кінців δv_{j+1} – інтервалів; частот m_j інтервалів; частот w_j інтервалів; середин $\delta v_{j\text{сеп}}$ інтервалів. Отриманий інтервальний ряд дає можливість скласти уявлення про вид розподілу густини імовірностей первинного дискретного інформаційного ряду досліджуваної вибірки, оскільки отримані значення частот інтервалів є статистичними аналогами імовірності, визначеними з певним наближенням. Значення основних характеристик інтервального ряду досліджуваної вибірки оформимо у вигляді таблиці 3. Нагадаємо, що значення початків δv_j , кінців δv_{j+1} та середин $\delta v_{j\text{сеп}}$ інтервалів визначені у одиницях виміру відносної похибки «відсоткові пункти»; інші показники таблиці безрозмірні.

Отримані вище характеристики інтервального інформаційного ряду досліджуваної відносної похибки для обох варіантів відкривають можливість здійснення їх графічної інтерпретації. Графічна інтерпретація основних характеристик

Таблиця 3

Результати визначення основних характеристик інтервального інформаційного ряду досліджуваної вибірки

№ інтервалу	Значення показника, (варіант 1)					Значення показника, (варіант 2)				
	Початок інтервалу δv_j включно	Кінець інтервалу δv_{j+1} виключно	Частота інтервалу m_j	Частість w_j	Середина інтервалу $\delta v_{j\text{сеп}}$	Початок інтервалу δv_j включно	Кінець інтервалу δv_{j+1} виключно	Частота інтервалу m_j	Частість w_j	Середина інтервалу $\delta v_{j\text{сеп}}$
1	0,07	13,78	7	0,18	6,92	0,07	13,33	7	0,18	6,70
2	13,78	27,48	5	0,13	20,63	13,33	26,59	4	0,10	19,96
3	27,48	41,18	8	0,20	34,33	26,59	39,85	4	0,10	33,22
4	41,18	54,88	13	0,33	48,03	39,85	53,11	10	0,25	46,48
5	54,88	68,58	2	0,05	61,73	53,11	66,37	4	0,10	59,74
6	68,58	82,29	2	0,05	75,43	66,37	79,63	3	0,08	73,00
7	82,29	95,99	2	0,05	89,14	79,63	92,89	3	0,08	86,26
8	95,99	109,69	1	0,03	102,84	92,89	106,15	5	0,13	99,52
Разом:			40	1				40	1	

Джерело: дані таблиці 3 є власною авторською розробкою

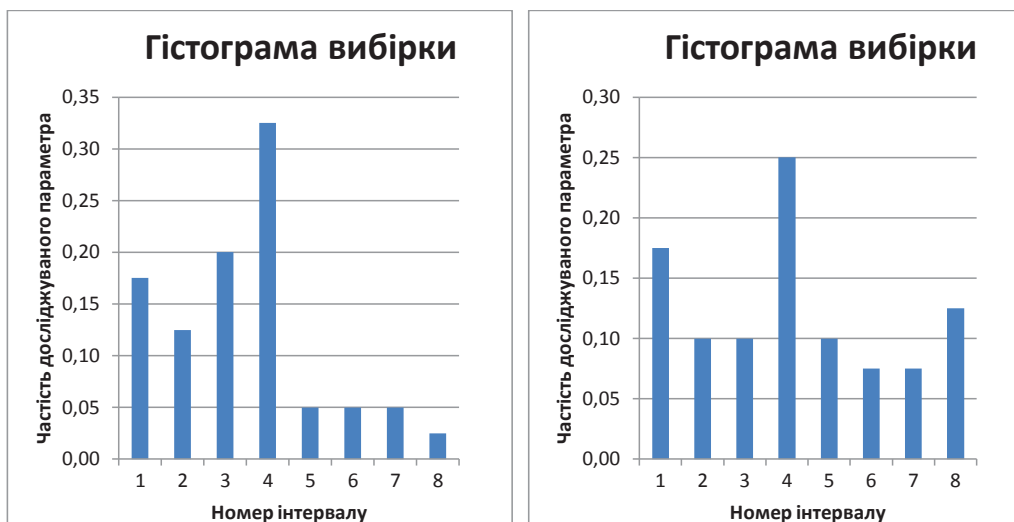
інтервального ряду досліджуваної вибірки передбачає побудову гістограми та полігону частот досліджуваної вибірки. Вказані процедури виконуються за допомогою стандартних засобів побудови графіків Microsoft Excel на підставі попередньо обчислених характеристик інтервального інформаційного ряду. Гістограма та полігон частот є графічним представленням емпірично визначеної густини розподілу імовірностей досліджуваної вибірки. При побудові гістограми по осі абсцис відкладаються значення границь – початків та кінців – інтервалів. Кожний із k інтервалів є основою для прямокутника, ширина якого визначається шириною інтервалу d , а висота – значенням частоти w_j для цього j -го інтервалу. Полігон частот будується як огинаюча гістограми, тобто лінія, проведена через середини горішніх сторін прямокутників, що відповідають середнім значенням $\bar{d}_{j,сер}$ інтервалів. У такий спосіб отримується емпірично визначене наближення до функції густини розподілу імовірностей інформаційного ряду досліджуваної вибірки. При цьому значення частот інтервалів вважаються статистичними аналогами імовірності, а їх огинаюча – полігон частот – вважається статистичним аналогом функції густини розподілу імовірностей.

Спосіб групування членів інформаційного ряду досліджуваної вибірки впливає на графіки емпіричного розподілу густини імовірностей інформаційного ряду досліджуваної вибірки – зокрема, на його симетричність чи асиметричність – але незначно відбивається на розрахованих усереднених значеннях масиву даних та його дисперсії. Тобто вибір кількості інтервалів та значень границь інтервалів впливає на отримані значення частот інтервалів; частот інтервалів; середин інтервалів. Це є наслідком попередніх умов, що накладаються обмеженою кількістю використаної інформації. Тому слід брати до уваги, що емпірично отриманий у описаний вище спосіб графік функції густини розподілу імовірностей інформаційного ряду досліджуваної вибірки за-

жди буде визначений із певним наближенням і дасть лише загальне уявлення про імовірний вид фактичної функції розподілу імовірностей. Але описана процедура є надзвичайно помічною з точки зору методології дослідження похибок економічних вимірювань, ефективні підходи до кількісної оцінки яких є досить обмеженими. Саме така процедура дає можливість з можливо більш високою надійністю визначити групу членів досліджуваної вибірки, що є найбільш характерними для досліджуваного дискретного ряду і найчастіше зустрічаються у масиві даних досліджуваної вибірки.

Гістограми, що визначають вигляд емпіричної функції розподілу імовірностей, подано на мал. 1. Виконаємо інтерпретацію отриманих даних. Отримані вище гістограми за своєю математичною сутністю є статистичним аналогом графіка розподілу густини імовірностей первинного дискретного ряду. Звичайно, аналогія є достатньо грубою, що зумовлено обмеженістю обсягу досліджуваної вибірки та кількості інтервалів – але, тим не менш, вона дає підстави говорити про наближеність виду графіка розподілу густини імовірностей до нормального.

Якщо у вибірці надто висока неоднорідність ряду, відсутня частина спостережень або наявні аномальні спостереження – при графічній інтерпретації це виглядає як розриви або провали на гістограмі та полігоні частот. Тому бажано попередньо перевірити крайні екстремальні члени ранжируваного ряду на приналежність до сукупності за будь-яким критерієм виявлення грубих помилок (промахів). При наявності сумнівів у їх достовірності, для наближеного визначення статистичних показників вибірки можна скористатися будь-яким виокремленим підрозмахом вибірки, або ж їх комбінацією [11, с. 81]. На мал. 1 бачимо гістограми рядів модульних значень відносної похибки, які з певними спотвореннями відтворюють графік нормального розподілу густини імовірностей. Чітко ідентифікується модальний інтервал, у обох варіантах –



Мал. 1. Гістограми рядів модульних значень відносної похибки показників вартості брендів.

Зліва – варіант 1 (для показників похибки, визначених за умови, що дані МВО є істинними); справа – варіант 2 (для показників похибки, визначених за умови, що дані Interbrand є істинними).

Джерело: діаграми є власною авторською розробкою

№4; спостерігаються аномально високі значення частот для інтервалів №1 (варіант 1) та №№ 1, 4 (варіант 2). Власне, цим і обмежуються відхилення від виду класичного графіка нормального розподілу. Це, вочевидь, зумовлено обмеженістю обсягу вибірки та досить високою неоднорідністю ряду досліджуваного параметра – за даними табл. 3 [9, с. 41], його коефіцієнт варіації становить більше 63% (варіант 1) та більше 65% (варіант 2). Імовірно, якщо розмір досліджуваної вибірки був би не 40, а, наприклад, 400 членів ряду – аномально високі значення частот крайніх інтервалів були би меншими, а «провали» у графіку розподілу густини імовірностей були би заповнені і згладжені, і зі збільшенням розміру вибірки вигляд гістограм щораз більше наближався би до класичного графіка нормального розподілу. Також, можливо, в даному випадку дещо надлишковою стала зайва деталізація гістограм за рахунок вибору максимальної із визначеної за альтернативними формулами кількості членів інтервального ряду. При її зменшенні дані сусідніх стовпчиків мали би частково просумуватися, і вигляд гістограм став би дещо більш схематичним, але при цьому і ближчим на вигляд до нормального розподілу. У всякому разі, гістограми мал. 1 дозволяють цілком впевнено ідентифікувати модальні інтервали. Для обох графіків це інтервали №4; для варіанта 1 йому відповідає діапазон відносної похибки 41,18...54,88 %, що визначається границями цього інтервалу; для варіанта 2 – відповідно, 39,85...53,11 %. Зазначимо високий ступінь збіжності останніх результатів для обох розглянутих варіантів. Узагальнивши дані обох рівноправних варіантів та заокругливши показники, що визначають границі модальних інтервалів, можемо сформулювати наступне твердження: для дослідженої вибірки математично строго доведено, що найбільш імовірним діапазоном показника відносної похибки (розглянутої за модулем, без врахування її знаку) визначення вартості брендів є об'єднаний обидва модальні інтервали діапазон у 40...55 %. Це цілком узгоджується із даними аналізу усереднених показників (середньоарифметичне та середньомедіанне значення), які для розглянутого прикладу перебувають у межах дещо вужчого діапазону 40...48 %, за даними табл. 3 [9, с. 41].

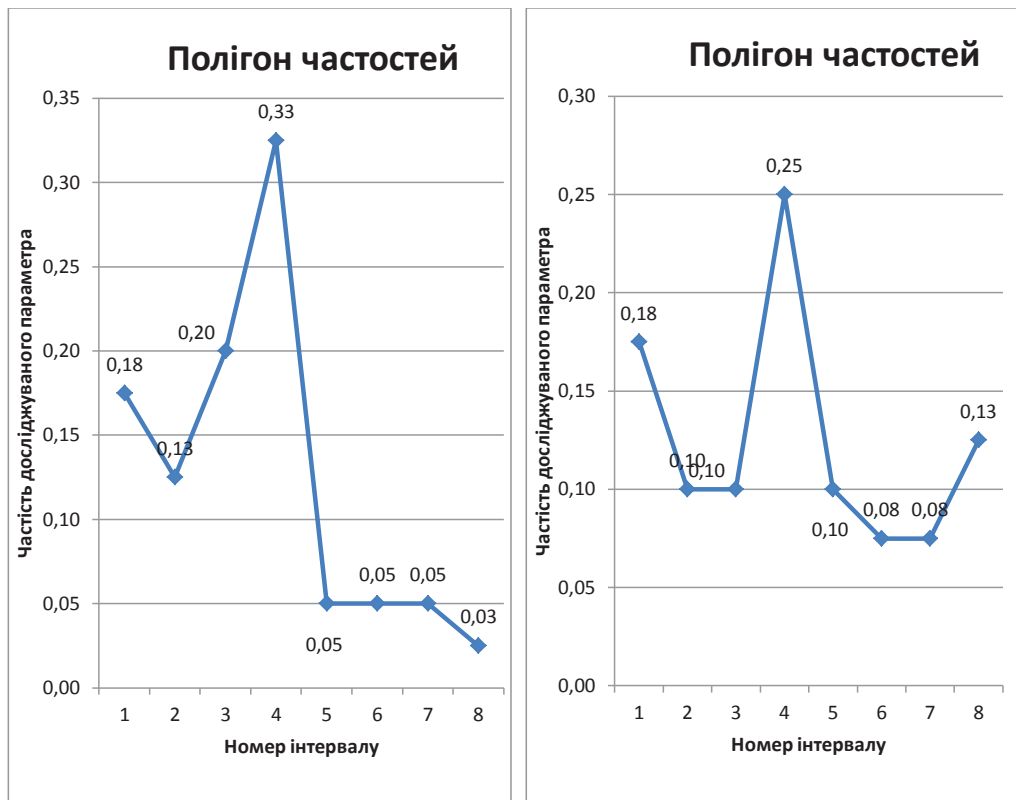
Проведений вище аналіз дає підстави стверджувати, що для дослідженої вибірки з генеральної сукупності модулів відносних похибок оціночних робіт з визначення вартості брендів графік розподілу густини імовірностей є наближеним до нормального. Характеристики емпіричної функції розподілу показують, що у вибірці найчастіше зустрічаються значення взятої за модулем відносної похибки, що лежать у межах модальних інтервалів обох розглянутих варіантів 40...55 %, які є центром розподілу. Таким чином, графік розподілу густини імовірностей відносної похибки умовно можна вважати наближеним до нормального, що дає підстави користуватися критерієм 3σ при дослідженні імовірності відхилення похибки від центру розподілу. Як показало проведене дослідження, у масиві даних дослідженої вибірки з генераль-

ної сукупності зустрічаються також і граничні значення взятої за модулем відносної похибки: з одного боку, мінімальне у 0,074% та, з іншого боку, максимальне у 109,689% – але імовірність появи таких граничних значень є скоріше низькою. У всякому разі, вельми обнадійливою є явна зміщеність вліво від центру розподілу показників частот інтервалів для обох варіантів. Так, для варіанта 1, сума частот перших 4 («лівих») інтервалів становить 0,825, на перевагу від суми частот останніх 4 («правих») інтервалів у 0,175. Відповідно, для варіанта 2 сума частот перших 4 інтервалів становить 0,625, на перевагу від суми частот останніх 4 інтервалів у 0,375. Тобто спостерігається перевищення ваги «лівих» інтервалів над «правими» у 4,7 рази для першого варіанта та у 1,7 рази для другого варіанта. Таке очевидне у обох випадках суттєве зміщення ваги частот інтервалів вліво від модального інтервалу, який є центром розподілу графіка густини імовірностей, свідчить про наявність значної асиметрії графіка розподілу густини імовірностей досліджуваної похибки.

Будь-який емпірично визначений закон розподілу імовірностей можна представити графічно у вигляді кривої, що відтворює основні особливості даного розподілу. Під кривою розподілу розуміється графічне зображення у вигляді безперервної лінії зміни частот і частот, пов'язаних зі зміною значення варіативної ознаки (інформативного параметра) ряду. Полігони частот рядів модульних значень відносної похибки подано на мал. 2.

Залежно від виду кривих, що зображують розподіл, виділяють два основні типи розподілу: одновіршинні (одномодальні) та багатовіршинні (мультимодальні). До одновіршинних відносяться ті види розподілу імовірностей, в яких один, зазвичай центральний, модальний інтервал має найбільшу частоту та частість (відповідники густини, або щільності, розподілу). Частоти ж інших інтервалів зменшуються в міру віддалення від центрального. Це є характерним для видів розподілу, наближених до нормального. Для однорідних сукупностей, як правило, характерні одновіршинні розподіли. Багатовіршинні розподіли – це розподіли, в яких спостерігається декілька центрів, тобто декілька максимумів частот. Такі розподіли ще називають багатомодальними або мультимодальними. Мультимодальність розподілу свідчить про високу неоднорідність досліджуваної сукупності даних. Якщо частоти та частості зменшуються ліворуч і праворуч від центрального значення однаково, то такі розподіли називаються симетричними. Якщо частоти зменшуються ліворуч і праворуч від центру розподілу неоднаково, і крутизна лівої та правої гілок графіка є різною, то такі розподіли називають асиметричними. Залежно від того, яка гілка кривої розподілу є більш крутою, розрізняють правосторонню та лівосторонню асиметрію.

Ми не вбачаємо великого сенсу у розрахунках показників ексцесу та коефіцієнта асиметрії при таких обсягах вибірки і при наявному ступені наближеності емпірично визначеного закону розподілу густини імовірностей досліджуваного параметра до нормального. Але цілком помітна



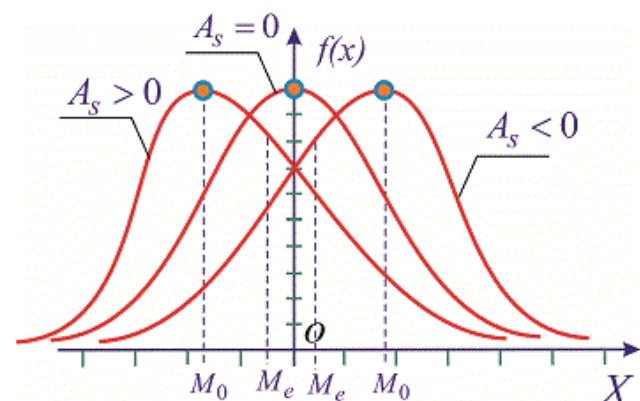
Мал. 2. Полігони частостей рядів модульних значень відносної похибки показників вартості брендів.
Зліва – варіант 1; справа – варіант 2

Джерело: діаграми є власною авторською розробкою

перевага частостей «лівих» інтервалів вказує на значну асиметричність закону розподілу густини імовірностей, і це дає підстави вважати, що в даному випадку має місце позитивна асиметрія. Нагадаємо, що асиметрія вважається позитивною, ($A > 0$), якщо довша полого частина кривої розподілу розташована праворуч від центру розподілу. Тут мається на увазі зміщення модального інтервалу для інтервального ряду (або, відповідно, значення математичного сподівання для дискретного ряду) вліво від осі ординат. Асиметрія є негативною ($A < 0$), якщо довша полого частина кривої розподілу розташована зліва від центру нормального розподілу. При лівосторонній асиметрії коефіцієнт асиметрії є позитивним і в розподілі переважають більш низькі значення інформативної ознаки. При правосторонній – коефіцієнт асиметрії є негативним і переважають, відповідно, більш високі значення. В досліджуваному випадку ми спостерігаємо незначне зміщення модального інтервалу вліво від осі ординат. Серединами отриманих вище гістограм є проміжок між 4 та 5 інтервалами – а модальний інтервал у обох варіантах має №4, а не, наприклад, №5. Крім того, у обох випадках спостерігається суттєве зміщення ваги частостей інтервалів зліва від модального інтервалу, що вказує на асиметричність розподілу і наявність відхилень від ідеального симетричного нормального розподілу, для якого величина коефіцієнта асиметрії дорівнює нулю. Отже, для розглянутих варіантів розподілу асиметрія є лівою та позитивною, ($A > 0$), оскільки у обох випадках чітко спостерігається збільшення значень частостей, що лежать лівіше

від центра розподілу і відповідне зменшення густини для значень, що лежать правіше від нього. Лівий край графіка густини розподілу імовірностей для таких позитивно асиметричних вибірок спадає крутіше, ніж у кривої симетричного нормального розподілу ($A = 0$ на мал. 3), а правий край є більш пологим. Зі збільшенням ексцесу різкіше зростають ваги центральних порядкових статистик за рахунок зниження крайніх [11, с. 46]. Для більшої наочності на мал. 3 подано графічну інтерпретацію поняття коефіцієнта асиметрії: графік густини розподілу імовірностей при нульових, додатних та від'ємних значеннях коефіцієнта асиметрії.

Висновки з проведеного дослідження. Найважливішим і найбільш загальним результатом



Мал. 3. Графіки густини розподілу імовірностей при нульових, додатних та від'ємних значеннях коефіцієнта асиметрії

дослідження є визначення кількісних характеристик точності та типового рівня відносних похибок результатів оцінки вартості, незалежно отриманих провідними оціночними компаніями світу для найдорожчих брендів. Оскільки поняття «достовірність оцінки», яким оперують стандарти, не може бути визначене кількісно, єдиним надійним критерієм достовірності слід вважати розмір похибок результатів економічних вимірювань [12, с. 27].

Практичним вислідом встановлених особливостей емпірично визначеного закону розподілу густини імовірностей досліджуваного параметра є вища імовірність появи модулів відносних похибок, нижчих за найбільш імовірний діапазон показника відносної похибки у 40...55 %, у порівнянні з імовірністю появи похибок, вищих за цей діапазон. Це означає, що за відсутності апріорних даних про точність подібних економічних вимірювань вибрана у випадковий спосіб оцінка вартості бренда з найбільшою імовірністю характеризується показником відносної похибки у 40...55 %. Якщо ж значення її відносної похибки не потрапляє у цей діапазон, то більш імовірно, що воно є меншим від 40%, а не більшим від 55%. Справедливість сформульованих вище висновків обґрунтована усією викладеною вище процедурою дослідження емпірично визначеного закону розподілу густини імовірностей досліджуваного параметра. За описаною методикою можуть бути

визначені графіки функцій емпіричного розподілу густини імовірностей для будь-якої досліджуваної вибірки, параметри інформаційного ряду якої відповідають вимогам статистичної однорідності, відсутності викидів та приналежності до єдиної генеральної сукупності. У такий спосіб можливо проаналізувати дані економічних вимірювань, що виконувалися раніше і будуть виконуватися у майбутньому.

Варто зауважити, що отримані значення похибок і характеристики їх функцій розподілу мають нам їх максимальну (граничну) оцінку. Більш імовірно та більш зважену оцінку похибок можна було би отримати при збільшенні кількості використаних джерел альтернативних даних щодо результатів оцінок вартості брендів. В такому разі для кожного окремого об'єкта оцінки було би можливо використати у якості умовно істинного (дійсного) значення вимірюваної величини певним чином усереднене значення цього ряду. Таким чином можна би було замість граничних оцінок, отриманих у цій та попередніх роботах, одержати замість граничних – більш імовірні оцінки похибок. Які вочевидь були би дещо нижчими, оскільки показник умовно істинного (дійсного) значення вимірюваної величини лежав би не на межі інтервалу розкиду отриманих оцінок, а всередині цього інтервалу. Власне цей напрямок досліджень можна вважати перспективним для подальшого розвитку започаткованого підходу.

Література:

1. Воронін, В.О. Аналітика ринку нерухомості: методологія та принципи сучасної оцінки: Монографія // В.О. Воронін, Е.В. Лянце, М.М. Мамчин – Львів: видавництво «Магнолія 2006», 2014. – 304 с.
2. Иванов, Н.И. Оценка стоимости бизнеса. – Мурманск: Мурманская академия экономики и управления, 2014.
3. Мышление стратега: Искусство бизнеса по японски / Кеничи Омае. Пер. с англ. – М.: Альпина Бизнес Букс, 2007. – 215 с.
4. Nigel Hollis. Being Meaningfully Different Can Command a Premium – But many salient brands miss this major opportunity. – [Electronic resource]. URL: <http://www.millwardbrown.com/brandz/rankings-and-reports/top-global-brands/2015/thought-leadership/meaningful-difference>.
5. Поздняков, Ю.В. Кількісна оцінка точності визначення вартості об'єктів інтелектуальної власності / Ю.В. Поздняков, Ю.П. Садовенко // Економіка та суспільство. – 2018. – №19. [Електронний ресурс]. Режим доступу: <http://economyandsociety.in.ua>.
6. Поздняков, Ю.В. Вплив видів зносу товарного знака на зміну його вартості в часі / Ю.В. Поздняков, М.Л. Лапішко // Східна Європа: економіка, бізнес та управління. – 2018. – № 6 (17). – 842 с., С. 728-735. [Електронний ресурс]. Режим доступу: <http://www.easterneurope-ebm.in.ua/17-2018-ukr>.
7. Поздняков, Ю.В. Визначення похибки незалежної оцінки вартості нерухомості на підставі цін продажу / Ю.В. Поздняков, Ю.П. Садовенко // Вчені записки Таврійського національного університету імені В.І. Вернадського. Серія: Економіка і управління. – Том 29 (68). № 6, 2018. – 160 с. – С. 151-156.
8. Терехов, А.В. Информатика : учеб. пособие / А.В. Терехов, А.В. Чернышов, В.Н. Чернышов. – Тамбов: Изд-во Тамб. гос. техн. ун-та, 2007. – 128 с.
9. Поздняков, Ю.В. Аналіз розбіжностей альтернативних оцінок вартості нематеріальних активів / Ю.В. Поздняков, Ю.П. Садовенко // Вісник Одеського національного університету. Економіка. 2018. Том 23. Випуск 7 (72).
10. Сивец, С.А. Статистические методы в оценке недвижимости и бизнеса // С.А. Сивец. – Запорожье, 2001. – 320 с.
11. Боярский, Э.А. Порядковые статистики. – М.: Статистика, 1972. – 120 с.
12. Маркус Я.І., Поздняков Ю.В., Максимов С.Й., Шалаєв В.М., Булгакова С.А., Зайцева В.Г., Нефьодов О.В., Маркус В.В., Чашин Ю.Г., Малишева К.О. Контроль якості робіт з оцінки майна (рецензування, експертиза). – Під заг. ред. Маркуса Я.І. // Практика оцінки майна, №3, 2018. – 104 с.

Поздняков Юрий Владимирович

ведущий эксперт-оценщик Украинского общества оценщиков,
представитель Экспертного Совета во Львовской области

Садовенко Юрий Павлович

оценщик,

Украинское общество оценщиков

ИССЛЕДОВАНИЕ ФУНКЦИЙ ПЛОТНОСТИ РАСПРЕДЕЛЕНИЯ ВЕРОЯТНОСТЕЙ ОТНОСИТЕЛЬНЫХ ПОГРЕШНОСТЕЙ АЛЬТЕРНАТИВНЫХ ОЦЕНОК СТОИМОСТИ БРЕНДОВ

Аннотация

Работа относится к отрасли экономических измерений характеристик брендов на базе данных рейтингов оцененной стоимости самых дорогих торговых марок мира. В качестве количественного критерия степени неопределенности результатов независимой экспертной оценки использован объективный количественный показатель – относительная погрешность. Рассматриваются методика и результаты исследования эмпирической функции распределения плотности вероятностей информационного ряда выборки относительных погрешностей результатов оценки стоимости брендов. На реальном примере из оценочной практики определена эмпирическая функция распределения; проанализирована степень ее приближенности к нормальному распределению; исследована степень ее асимметрии; установлено направление отклонений центра распределения. Приведены аналитические выражения, которые математически строго описывают процедуру перехода от дискретного информационного ряда относительной погрешности исследуемой выборки к интервальному ряду. Определены основные статистические характеристики интервального информационного ряда исследуемой выборки. Построены гистограмма и полигон частот, которые являются графическим представлением эмпирически определенной функции плотности распределения вероятностей исследуемой выборки. Выполнена интерпретация полученных результатов. Предложены рекомендации относительно приоритетных направлений дальнейших исследований.

Ключевые слова: бренд, торговая марка, товарный знак, нематериальные активы, оценка имущественных прав, методические подходы, относительная погрешность, точность оценки.

Pozdnyakov Yuri Vladimirovich

Leading Expert Appraiser, Expert Council Deputy in Lviv District,
Ukrainian Appraisers Association Member

Sadovenko Yuri Pavlovich

Appraiser,

Ukrainian Appraisers Association Member

RESEARCH OF BRANDS ALTERNATIVE VALUE ESTIMATIONS RELATIVE ERRORS PROBABILITY DISTRIBUTION DENSITY FUNCTIONS

Summary

The article belongs to the field of economic measurements on intangible assets property rights valuation, especially brands appraised value on the base of the world most expensive trade marks rating lists. An objective quantitative index – relative error – is applied as the criterion of valuation results uncertainty degree. Authors' offers to execute that valuation results uncertainty degree calculation by the method of relative errors analysis got from two alternative open sources of top 100 intellectual property objects rating lists data, such as most valuable worldwide brands. Methodology and research results of probabilities distribution density empiric function of relative errors informative range selection are examined. On the real example from evaluation practice of the most expensive world trademarks value indexes relative errors determination the empiric function of probabilities distribution density is certain; the degree of its closeness to normal distribution is analyzed; the degree of its asymmetry is investigated; direction of distribution center rejections is set. Formulas, that mathematically strictly describe transition procedure from the discrete informative range of relative error of the investigated selection to the interval range, are obtained. Basic statistical characteristics of interval informative range of the investigated selection are executed. A histogram and frequency polygon are built, that are graphic presentation of the empiric function of probabilities distribution density of the investigated selection. Interpretation of the got results is executed. Recommendations are offered in relation to priority directions of further researches.

Key words: brand name, trademark, intangible assets, property rights valuation/appraising, methodological approaches, relative error, evaluation accuracy.

Полуденна Лілія Володимирівна
студентка спеціальності «Облік і оподаткування»
Київського національного університету імені Тараса Шевченка

НОРМАТИВНО-ПРАВОВЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ОБЛІКУ ВИРОБНИЧИХ ВИТРАТ НА ПІДПРИЄМСТВАХ ЛІСОВОГО ГОСПОДАРСТВА УКРАЇНИ

Дана стаття розкриває та досліджує існуючу систему нормативно-правового забезпечення обліку витрат виробництва та калькулювання собівартості готової продукції на підприємствах промисловості, зокрема, лісової галузі. Автором проаналізовано та виявлено недоліки регламентації калькулювання собівартості лісопродукції на підприємствах, обґрунтовано необхідність реформування законодавчих документів для досягнення ефективної регламентації обліку виробничих витрат відповідно до специфіки галузі. В статті було розроблено та надано ґрунтовні пропозиції та шляхи вдосконалення нормативно-правового регулювання обліку витрат виробництва та собівартості готової продукції на лісогосподарських підприємствах.

Ключові слова: витрати виробництва, собівартість готової продукції, бухгалтерський облік, нормативно-правова база.

Постановка проблеми. Система обліку виробничих витрат та калькулювання виробничої собівартості проводиться на будь-якому суб'єкті господарювання відповідно до вимог встановленого законодавства, а тому не може повноцінно функціонувати без належного нормативно-правового забезпечення. В умовах євроінтеграції та постійних змін в економічній діяльності України нормативно-правова база потребує постійного реформування та гармонізації, враховуючи всі економічні, політичні та соціальні фактори, задля ефективної регламентації діяльності суб'єктів господарювання промисловості.

Постановка завдання. Основне завдання даного дослідження полягає у аналізі та обґрунтуванні необхідності комплексної зміни нормативно-правової регламентації обліку виробничих витрат та собівартості готової продукції на підприємствах галузі лісового господарства.

Виклад основного матеріалу. У процесі інтеграції національної економіки в європейське суспільство перед системою бухгалтерського обліку постають нові завдання, що мають на меті гармонізувати обліковий процес на законодавчо-нормативному рівні.

Основна мета регулювання бухгалтерського обліку полягає в тому, щоб забезпечити доступ всіх зацікавлених користувачів до інформації та фінансової звітності, яка повинна надавати об'єктивну картину фінансового стану підприємства та результатів здійснення господарської діяльності підприємства. Регулюванню з боку держави підлягають аспекти бухгалтерського обліку, пов'язані з узагальненням інформації та складання звітності, потрібної зовнішнім користувачам. Порядок, форми, строки і структура інформації та звітності для внутрішніх користувачів регулюються суб'єктом господарювання.

Законодавче забезпечення обліку виробничих витрат представляє собою сукупність нормативно-правових актів відповідних гілок влади, міністерств, відомств, а також власне окремих суб'єктів господарювання, яке необхідно забезпечити повноцінне функціонування та динамічний розвиток проведення бухгалтерського обліку та складання фінансової звітності в Україні.

В Україні систему нормативно-правового забезпечення обліку витрат виробництва та собі-

вартості готової продукції можна охарактеризувати в розрізі певних рівнів, які поділяються відповідно до органів регулювання та регламентації, зокрема, доречно було б виділити 5 рівнів нормативно-правового забезпечення бухгалтерського обліку витрат на виробництво та собівартості готової продукції, а саме:

Як зображено на рисунку 1, система нормативно-правового забезпечення є складною та багаторівневою, що допомагає у веденні обліку витрат та дає змогу здійснювати контроль над відображенням їх у первинній документації та фінансовій звітності. Однак, незважаючи на багаторівневу та комплексну систему нормативно-правового регулювання обліку виробничих витрат та собівартості готової продукції, існує низка недоліків та передумов для їх реформації.

Основним нормативним документом в Україні щодо обліку витрат виробництва є Закон України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні» від 16.07.1999 р., який є документом вищої юридичної сили та регламентує організацію обліку витрат та відображення їх у фінансовій звітності, забезпечує єдність ведення бухгалтерського обліку [1]. В ньому розглядаються стандартизовані аспекти щодо обліку виробничих витрат та калькулювання виробничої собівартості продукції без включення до них специфіки галузей.

У зв'язку з євроінтеграційними процесами та процесом гармонізації обліку до міжнародних стандартів належать міжнародні стандарти фінансової звітності (МСФЗ) та міжнародні стандарти бухгалтерського обліку (МСБО), що несуть в собі методичні рекомендації щодо особливостей ведення обліку витрат та складання звітності підприємства. До стандартів, що мають практичне застосування в Україні належать положення (стандарти) бухгалтерського обліку відповідно до об'єктів обліку. Першочергово, необхідно виділити Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 16 "Витрати", в якому визначаються основи формування в бухгалтерському обліку інформації про витрати підприємства та її розкриття в фінансовій звітності. Так, сутність терміну «витрати виробництва» не знайшло місце в П(С)БО 16 «Витрати», в якому вказано загальне поняття витрат як об'єкта бухгалтерського обліку, П(С)БО 16 «Витрати» також не містить чітких рекомендацій щодо визначення

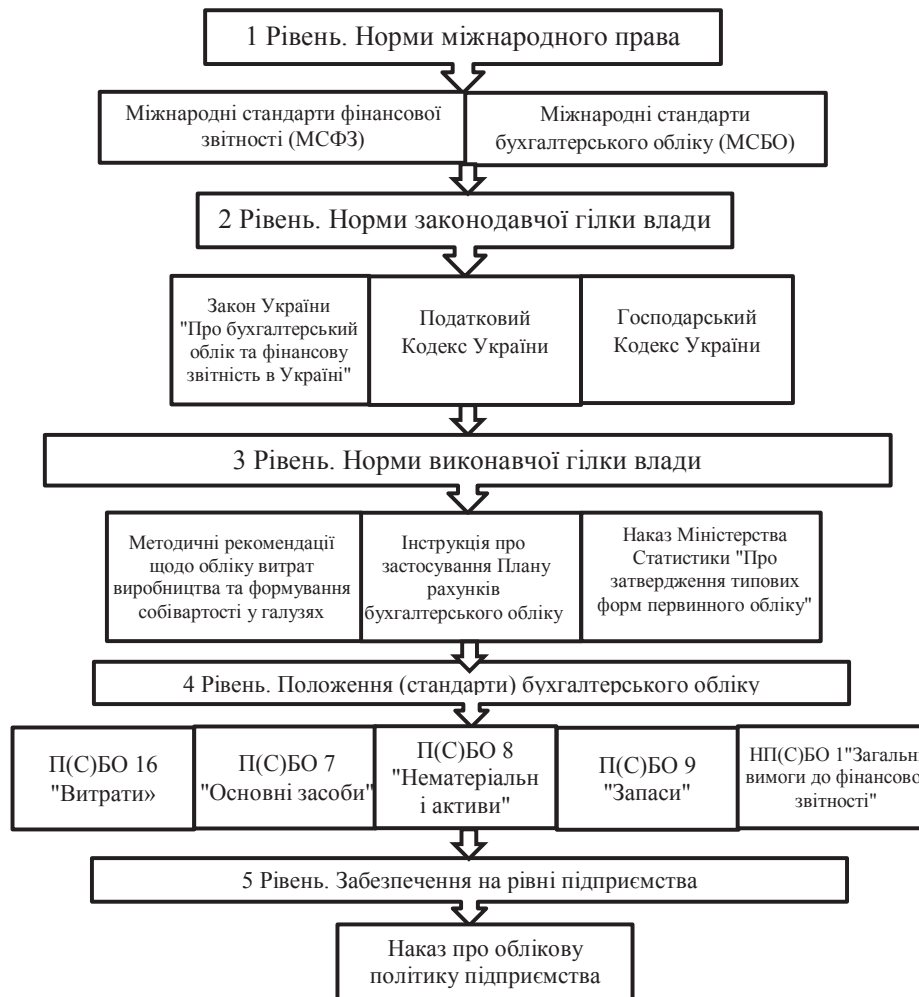


Рис. 1. Рівні нормативно-правового забезпечення обліку витрат виробництва та собівартості готової продукції

Джерело: складено автором

повної собівартості реалізованої продукції певного виду, а орієнтує лише на розрахунок повної собівартості реалізованої продукції всіх видів за певний період. Тим не менше, у П(С)БО 16 «Витрати» наводиться поняття виробничої собівартості готової продукції, формування якої здійснюється на основі прямих та загальновиробничих витрат, які входять до витрат на виробництво [3].

Важливу роль у нормативно-правовому забезпеченні відіграють Методичні рекомендації з обліку витрат на виробництво на формування собівартості продукції (робіт, послуг). Вони можуть класифікуватись залежно від галузей, в яких детально описується склад, класифікація та особливості формування собівартості продукції (робіт, послуг), які властиві для кожної галузі. В процесі проведення своєї діяльності підприємства галузі лісового господарства користуються Методичними рекомендаціями з формування собівартості продукції (робіт, послуг) на підприємствах, що належать до сфери управління Державного агентства лісових ресурсів [4]. Даний документ, крім основних, стандартних правил обліку витрат виробництва передбачає також додаткові проблеми при нарахуванні витрат та калькулюванні собівартості продукції, враховуючи особливості та специфіку процесу виробництва в галузі саме лі-

сового господарства. Покладаючись на даний нормативно-правовий акт, до виробничої собівартості продукції лісові господарства включають також: у складі матеріальних витрат обліковують витрати природної сировини, в частині відрахувань для покриття витрат на рекультивацію земель, збір за спеціальне використання лісових ресурсів, нестачі матеріальних цінностей у межах норм природного убутку, оскільки для деревини при тривалому зберіганні на складі властива усушка. До недоліків даного документу належить відсутність в ньому чітко визначеного готової лісогосподарської продукції, детальне визначення складу окремих видів лісопродукції, що не дає змогу забезпечити максимально ефективний процес калькуляції собівартості продукції, а це, в свою чергу, має негативний вплив на достовірність даних бухгалтерського обліку, а відповідно – даних про фінансовий стан лісогосподарських підприємств. Крім того, перехід на нові стандарти класифікації деревних порід у 2019 році може призвести до впливу в обліку та невідповідності у виділенні окремої лісової породи за типами. Підбиваючи підсумки, нові стандарти повинні бути підкріплені законами та додатковими правилами, які регулюватимуть ведення обліку в лісовому господарстві відповідно до нових змін.

Включаючи до дослідження той факт, що підприємства лісового господарства належать до таких, які в своїй діяльності підпорядковуються принципам стандартів бухгалтерського обліку, зокрема, П(С)БО 9 «Запаси» [2], тоді «готовою продукцією можна назвати таку, що виготовлена на підприємстві в установі, призначена для продажу і відповідає технічним та якісним характеристикам, передбаченим договором або іншим нормативно-правовим актом». Лісові ресурси, що виступають найбільшою статтею виробничих витрат є такими, які доцільно віднести ресурсів природного походження, здатні до біологічних перетворень, внаслідок яких вони продукують додаткові біологічні активи та/або лісогосподарську продукцію, а тому даний вид витрат задовольняє критерії визнання їх біологічними активами, оскільки існує можливість отримання підприємством у майбутньому економічних вигод, пов'язаних з їх використанням, та їх вартість може бути достовірно визначена. Дані ознаки лісових ресурсів визнають необхідність регулювання їх принципами П(С)БО 30 «Біологічні активи», але дане положення бухгалтерського обліку не передбачає та не розкриває лісові (насадження, земля зайнята лісами, ресурси недревного походження) та мисливські ресурси.

Поняття готової продукції частково розкрито в Інструкції по плануванню, обліку і калькулюванню собівартості продукції (робіт, послуг) на підприємствах лісового господарства України, в тексті якої лісогосподарська продукція являє собою продукцію лісового господарства, об'єкти та послуги, проте дане визначення не несе високої значущості для системи бухгалтерського обліку, оскільки не допомагає з урахуванням всіх витрат, необхідних для виготовлення лісoproдукції.

Одним з основних документів, що регулює діяльність лісогосподарських підприємств виступає Лісовий Кодекс України [5], який регулює діяльність лісового господарства в цілому та виступає основним законом для суб'єктів господарювання даної галузі. Даний документ включає в себе 110 статей, а тому його можна визначити, як занадто об'ємним та перевантаженим побічною інформацією, яка могла б слугувати у вигляді галузевих стандартів та підзаконних актів.

На рівні підприємства облік витрат виробництва регулює Наказ про облікову політику, в якому вказуються особливості ведення обліку та віднесення витрат виробництва на собівартість продукції власне на суб'єкті господарювання. В наказі підприємство самостійно визначає склад та перелік змінних та постійних витрат, а також відображає методи розподілу змінних загальновиробничих витрат на виробничу собівартість продукції. Щодо витрат, безпосередньо пов'язаних з процесом виробництва, підприємство, залежно від його особливостей, визначає перелік та склад статей калькуляції та їх номенклатуру, яка буде використовуватися на підприємстві. Номенклатура статей калькуляції підприємства може враховувати особливості технології та організації виробництва підприємства, питому вагу окремих видів витрат у собівартості продукції.

Висновки з даного дослідження. Реформування та подальше запровадження запропонованих змін до нормативно-правової регламентації буде сприяти вдосконаленню та забезпеченню достовірного та повного бухгалтерського обліку виробничих витрат та собівартості готової продукції з включенням та застосуванням всіх особливостей галузі лісового господарства, спрощення процесу управління виробничих витрат та оптимізації показника собівартості готової продукції.

Література:

1. Закон України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні» від 16.07.1999 р. зі змінами та доповненнями // База даних «Законодавство України» / ВР України // URL: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/996-14>.
2. П(С)БО 9 «Запаси» від 20.10.1999 р. № 246 // URL: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/z0751-99>.
3. П(С)БО 16 «Витрати» затверджено Наказом Міністерства фінансів України від 31.12.1999 р. № 318 // URL: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/z0027-00>.
4. Методичні рекомендації з обліку витрат виробництва та калькулювання собівартості продукції підприємств, що належать до сфери управління Державного агентства лісових ресурсів України № 124 від 14.05.2013 р.
5. Лісовий кодекс України № 3852-ХІІ від 18.12.2017 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/3852-12>.

Полуденная Лилия Владимировна

студентка специальности «Учёт и налогообложение»
Киевского национального университета имени Тараса Шевченка

НОРМАТИВНО-ПРАВОВОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ УЧЕТА ПРОИЗВОДСТВЕННЫХ ЗАТРАТ НА ПРЕДПРИЯТИЯХ ЛЕСНОГО ХОЗЯЙСТВА УКРАИНЫ

Аннотация

Данная статья раскрывает и исследует существующую систему нормативно-правового обеспечения учета издержек производства и калькулирования себестоимости готовой продукции на предприятиях промышленности, в частности, лесной отрасли. Автором проанализированы и выявлены недостатки регламентации калькулирования себестоимости лесопроизводства на предприятиях, обоснована необходимость реформирования законодательных документов для достижения эффективной регламентации учета производственных затрат в соответствии со спецификой отрасли. В статье был разработан и предоставлен основательные предложения и пути совершенствования нормативно-правового регулирования учета издержек производства и себестоимости готовой продукции на лесохозяйственных предприятиях.

Ключевые слова: издержки производства, себестоимость готовой продукции, бухгалтерский учет, нормативно-правовая база.

Poludenna Liliia Volodymyrivna
Master's degree student
Specialty "Accounting and taxation"
Taras Shevchenko National University of Kiev

NORMATIVE LEGAL PROVISIONS FOR PRODUCTION COSTS ACCOUNT FOR ENTERPRISES OF FORESTRY ENTERPRISES OF UKRAINE

Summary

This article discloses and investigates the existing system of legal and regulatory accounting of production costs and calculates the cost price of finished products at industrial enterprises, in particular, the forest industry. The author analyzed and revealed the disadvantages of the regulation of the cost of timber products at enterprises, justified the need to reform the legislative documents to achieve effective regulation of accounting for production costs in accordance with the specifics of the industry. The article developed and provided solid proposals and ways to improve the regulatory and legal regulation of accounting for production costs and cost of finished products at forest enterprises.

Key words: production costs, cost of finished goods, accounting, regulatory and legal framework.

УДК 338.2

Русин-Гриник Роман Романович
аспірант кафедри підприємництва
та екологічної експертизи товарів
Національного університету «Львівська політехніка»

КОНЦЕПТУАЛЬНІ ПОЛОЖЕННЯ З УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМНИЦЬКИМИ СТРУКТУРАМИ НА ЗАСАДАХ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ЇХ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ

Проаналізовано наукові літературні джерела на предмет формування концептуальних положень щодо управління підприємницькими структурами на засадах їх конкурентоспроможності. Проведено аналізування принципів управління підприємницькими структурами на засадах забезпечення їх конкурентоспроможності. Визначено сутнісні ознаки деяких принципів управління підприємницькими структурами на засадах забезпечення їх конкурентоспроможності.

Ключові слова: конкурентоспроможність, конкуренція, торгівля, підприємницькі структури.

Постановка проблеми. Актуальні умови функціонування суб'єктів господарювання підприємницьких структур в Україні ускладненні значною кількістю політичних та макроекономічних чинників. Удосконалення управління конкурентоспроможністю являється одним із найскладніших та найактуальніших завдань, перед якими зіткнулися вітчизняні підприємницькі структури, що зумовлено перехідними процесами у сфері інновацій, технологій, глобалізації та лібералізації ринкових відносин. Підприємства та групи, які вони утворюють неминуче постають перед необхідністю узагальнення існуючих підходів та їх удосконалення з метою формування нових інструментів щодо генерування рішень із забезпечення високого рівня конкурентоспроможності у довгостроковому періоді.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Передумовою успішного розвитку будь-якого виду діяльності є формування концептуальних основ, вихідних положень її започаткування і провадження. Не винятком є і управління підприємницькими структурами. У ринкових умовах критерієм успішності функціонування підприємницьких структур є їхня конкурентоспроможність. Серед науковців, які займалися проблемами конкурентоспроможності підприємств та їх створених ними структур відомими є А. Сміт, М. Портер, Й. Шумпетер, В. Адамик, Р. Грець-

кий, С. Мочерний, Д. Панасенко, П. Пуцентейло, М. Рудницька, Г. Филюк, П. Дойля, П. Зав'ялова, Е. Мінько, М. Глазов. У свою чергу, А. Ластовецький, В. Колпаков, С. Покропивний, А. Шнейдера, Ю. Погорелова, А. Бризгаліна, Г. Саймон, Р. Акофф, Є. Чернявської, А. Азріліяна, З. Варналій, М. Маліка, В. Сизоненко, Н. Сафронов, Є. Майовцев здійснили чималий внесок у теорію підприємництва.

Проте, слід зазначити, що детальне дослідження конкурентоспроможності підприємницьких структур в межах окремої країни, особливо в Україні, недостатньою мірою висвітлено у науковій літературі.

Формування цілей статті. Враховуючи актуальність досліджуваної наукової проблеми та недостатній рівень її висвітлення у фахових наукових літературних джерелах, зумовило обрати наступну ціль: провести аналізування наукових літературних джерел на предмет формування концептуальних положень щодо управління підприємницькими структурами на засадах їх конкурентоспроможності.

Виклад основного матеріалу дослідження. У ринкових умовах критерієм успішності функціонування підприємницьких структур є їхня конкурентоспроможність. Із урахуванням цього, на основі опрацювання наукової літератури і аналітичних

даних [1; 2; 3; 4; 5] та суб'єктів підприємництва виявлено, що принципи управління підприємницькими структурами на засадах забезпечення їх конкурентоспроможності можна поділити на три групи, а саме: принципи соціальної і економічної спрямованості, а також управлінські принципи.

В умовах необхідності забезпечення конкурентоспроможності підприємницьких структур, тобто в умовах ринку, які передбачають наявність конкурентів і можливості вільного вибору споживачами товарів залежно від їхньої якості та ціни актуальним є дотримуватись принципу контролю ризиків або якщо бути точнішим принципу керованості підприємницькими ризиками, тобто їх передбачення, оцінювання і прийняття або неприйняття. Прийняття певного рівня ризику означає його виправданість з огляду на очікувані ефекти і схильність особи, яка відповідальна за прийняття рішення до ризику. Керованість підприємницьких ризиків передбачає також здійснення свідомого, економічно обгрунтованого впливу на фактори, які впливають на рівень підприємницького ризику. Очевидно, що більшість з факторів, зовнішнього середовища підприємницької структури є некерованими і до них слід пристосовуватись, проте ризик може виникати й зі суб'єктивних причин, зокрема через неякісний аналіз ринку, несвоєчасність ухвалення інженерно-технологічних та управлінських рішень, неадекватність вибору рішень тощо. Власне кажучи усуваючи суб'єктивну компоненту ризику і збільшуючи рівень поінформованості керівника підприємницької структури можна суттєво знизити підприємницький ризик.

Необхідність сповідування цього принципу значною мірою випливає зі змістових характеристик таких об'єктивних економічних законів як закон конкуренції та закон відносної рідкості ресурсів. У відповідності до закону конкуренції виробники і споживачі товарів, а також компанії-посередники перманентно перебувають у боротьбі за найвигідніші умови виробництва і збуту товарів, а також привласнення доходів. Цей закон має різні форми вияву, зокрема він проявляється у внутрішньогалузевій та міжгалузевій конкуренції, конкуренції на національному та міжнародному рівнях, яка, залежно від рівня монополізації ринку, може бути вільною, монополістичною або олігополістичною і мати ціновий або неціновий характер. Тобто, під дією закону конкуренції ринкова поведінка підприємницької структури формується під впливом конкурентів. Наявність ризику втрати ринкових позицій, зниження рентабельності і фінансової стійкості зумовлюють необхідність оцінювання підприємницьких ризиків і застосування організаційних та інших заходів щодо впливу на фактори, які їх спричиняють. Щодо закону відносної рідкості ресурсів (закон виражає зв'язки між зростаючими й випереждаючими потребами людини та відносною обмеженістю ресурсів для їх задоволення [7], то в умовах його дії суб'єкти підприємництва постійно перебувають в умовах, за яких завжди є ризик того, що вартість ресурсів зростає через виникнення їхнього дефіциту. Зростання вартості ресурсів спричиняє збільшення частки собівартості у ціні готової продукції, як наслідок виникає ризик недоотримання прибутку. З огля-

ду на це, об'єктивною необхідністю є своєчасність отримання інформації про ймовірні загрози оперативності прийняття рішень щодо зниження ймовірності настання небажаних подій.

Окрім вищезазначеного, до групи економічних принципів управління підприємницькими структурами на засадах забезпечення їх конкурентоспроможності належить також принцип раціональності формування витрат підприємницької структури. Як відомо, витрати підприємства, у залежності від цілей та раціональності їх формування можуть мати продуктивний і деструктивний характер. Попри це, слід визнати, що навіть в умовах, коли витрати формуються раціонально і спрямовуються на розвиток підприємства виникають ситуації, коли підприємство втрачає свою конкурентоспроможність. Найбільш часто таке буває тоді, коли на ринку з'являються компанії-інноватори. Відомі численні приклади того як технологічні інновації супроводжуються застосуванням принципово нових видів сировини і матеріалів, які часто в десятки разів дешевші за традиційну сировину і матеріали. Так, наприклад, було у цукровій галузі, де застосування цукрової тростини майже повністю витіснило з ринку цукровий буряк, а також на ринку електротехніки, зокрема у сфері виробництва електроламп, де світлодіодні лампи впевнено витісняють з ринку люмінесцентні і галогенні лампи. Сутність принципу раціональності формування витрат підприємницької структури полягає у такому формуванні витрат, за якого б, з одного боку, усі виробничо-господарські процеси підприємницької структури протікали б безперервно, а, з іншого боку, щоб завжди мали місце резерви для зростання продуктивності виробництва, його модернізації, технічного переоснащення. В даному випадку йдеться про необхідність вкладення коштів у підвищення кваліфікації працівників, посилення їхньої зацікавленості у результатах роботи підприємницької структури, мотивації до креативності. Тобто персонал підприємства має бути фахово і морально готовим до змін, а керівництво підприємницької структури повинно володіти необхідними фондами фінансових ресурсів для швидкого впровадження ухвалених інноваційних рішень.

До принципів управлінського характеру, які є актуальними в управлінні підприємницькими структурами на засадах забезпечення їх конкурентоспроможності належать також такі, як:

- принцип креативності;
- принцип адаптивності;
- принцип альтернативності.

Принципи креативності, адаптивності та альтернативності логічно пов'язані між собою, а їх сповідування – дорожня карта ринкової поведінки, яка гарантує підприємницький успіх. Сутність цих принципів і актуальність їхнього сповідування тісно пов'язана із дією таких економічних законів, як закон знижувальної (спадної) продуктивності факторів виробництва, закон спадної віддачі, закон спадної граничної корисності, закон циклічного розвитку економіки, закон інтернаціоналізації виробництва.

Проведені дослідження дозволяють стверджувати, що окрім принципів економічного та управлінського характеру в управлінні підприємницькими структурами на засадах забезпечення їх

конкурентоспроможності важливим є дотримуватись також соціальних принципів, які базуються на таких об'єктивних соціально-економічних законах, як:

- закон зростання екологічних потреб;
- закон зростання екологічних витрат суспільства;
- закон інтернаціоналізації виробництва;
- закон переходу кількості в якість в економіці;
- закон Туган-Барановського.

Йдеться про такі принципи як принцип збалансованого розвитку і принцип орієнтації підприємницьких структур на задоволення споживчих потреб. Ці принципи пов'язані між собою. Сутність першого полягає у тому, що в сучасних умовах активізування процесів інтернаціоналізації виробництва досягнення підприємницькими структурами економічних цілей (максимізація прибутку, збільшення частки ринку, зростання ринково вартості її капіталу тощо) є неможливим без урахування потреб суспільства, зокрема щодо безпечності товарів, їх екологічності, поінформованості про властивості пропонованих товарів, які можуть мати негативний вплив для споживача. Тобто економічні і соціальні цілі мають бути збалансованими на концептуальному і прикладному рівнях. Щодо другого принципу, то його сутність полягає у тому, що будь-яка підприємницька ініціатива повинна опи-

ратись на виявлений попит. Чим тісніший зворотний зв'язок із споживачами послуг і чим більше своєчасної інформації про зміну споживчих уподобань, тим більше шансів у підприємця реалізувати обрану ним місію так, щоб рентабельність вкладених коштів була вищою ніж у конкурентів, а сам бізнес характеризувався позитивною динамікою росту і фінансовою стабільністю. Диверсифікація виробництва, розширення номенклатури і асортименту товарів є позитивними ознаками розвитку підприємства, які сприяють зниженню ризиковості його діяльності, проте в певний момент насичення ринку, при наявності товарів-аналогів важливим є вкладати кошти у якість (покращання існуючих властивостей пропонованих товарів і набуття ними нових властивостей, що враховують результати оцінювання найновіших споживчих уподобань).

Висновки з проведеного дослідження. Таким чином, концептуальну основу управління підприємницькими структурами на засадах забезпечення їх конкурентоспроможності складають об'єктивні економічні закони, під впливом яких утворюються ринкові підприємницькі умови і формуються підприємницькими структурами вихідні засади побудови систем менеджменту. Саме ці вихідні принципи і ринкові умови визначають характер обраних стратегій розвитку, а також тактичних і оперативних планів досягнення встановлених цілей.

Література:

1. Бергаланфи Л. фон. Общая теория систем – обзор проблем и результатов. // Системные исследования. Ежегодник. – М.: «Наука», 1969. – 203 с.
2. Большой иллюстрированный словарь иностранных слов / Ред. Е. А. Гришиной. – М.: Астрель, 2002. – С. 91.
3. Вільгуцька Р.Б. Формування та використання організаційних структур управління підприємствами [Електронний ресурс]. – режим доступу: <http://ena.lp.edu.ua:8080/handle/ntb/26542>.
4. Гейер Г.В. Фінансова вартість брендів і методи її оцінки; Aacker, David A. Building Strong Brands. – N.Y.: The Free Press, 1996.
5. Капаруліна І.М. Розвиток підприємства: концепція і технологія дослідження : монографія / І.М. Капаруліна. – К.: ЦУЛ, 2015. – 432 с.
6. Георгіаді Н. Сучасний стан підприємницької активності в Україні [Електронний ресурс]. – режим доступу: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=4818>.
7. Капаруліна І.М. Розвиток підприємства: концепція і технологія дослідження : монографія / І.М. Капаруліна. – К.: ЦУЛ, 2015. – 432 с.
8. Мочерний С. Закон відносної рідкості ресурсів / С. Мочерний // Економічна енциклопедія, Том 1, с. 538.
9. Biggart J. Bogdanov and His Work: a guide to the published and unpublished works of Alexander A. Bogdanov (Malinovsky) 1873-1928. – USA: Ashgate, 1998. – 495 p.

Русьин-Грынык Роман Романович

аспирант кафедри підприємництва
і екологічної експертизи товарів
Національного університету «Львівська політехніка»

КОНЦЕПТУАЛЬНЫЕ ПОЛОЖЕНИЯ ПО УПРАВЛЕНИЮ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКИХ СТРУКТУР НА ОСНОВЕ ОБЕСПЕЧЕНИЯ ИХ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ

Аннотация

Проанализированы научные литературные источники на предмет формирования концептуальных положений по управлению предпринимательскими структурами на основе их конкурентоспособности. Проведен анализ принципов управления предпринимательскими структурами на основе обеспечения их конкурентоспособности. Определены существенные признаки некоторых принципов управления предпринимательскими структурами на основе обеспечения их конкурентоспособности.

Ключевые слова: конкурентоспособность, конкуренция, торговля, предпринимательские структуры.

Rusyn-Grynyk Roman Romanovich

postgraduate student of the Department of Entrepreneurship
and Environmental Examination of Goods
National University "Lviv Polytechnic"

CONCEPTUAL PROVISIONS ON MANAGEMENT OF ENTERPRISES STRUCTURES ON THE BASIS OF PROVIDING THEIR COMPETITIVENESS

Summary

The scientific literary sources for the purpose of forming conceptual provisions concerning the management of business structures on the basis of their competitiveness are analyzed. The analysis of principles of management of business structures on the basis of ensuring their competitiveness is carried out. The essential features of some principles of management of business structures are determined on the grounds of ensuring their competitiveness.

Key words: competitiveness, competition, trade, entrepreneurial structures.

УДК 657

Савенок Вікторія Сергіївна

магістр

Київського національного університету імені Тараса Шевченка

ПОДАТКОВЕ НАВАНТАЖЕННЯ ЯК БАЗА ПОДАТКОВОЇ ПОЛІТИКИ В УКРАЇНІ

У статті наведена сутність і межі податкового навантаження. Систематизовано способи обчислення рівня податкового навантаження в Україні. Проведено моніторинг показників, що визначають податкове навантаження в розрізі окремих податкових платежів. Визначено загальний рівень податкового навантаження в Україні та проведено його порівняння з відповідними показниками країн ЄС. Здійснено оцінку привабливості вітчизняної податкової системи в порівнянні з податковими системами інших країн світу.

Ключові слова: податкова політика, податкова система, коефіцієнт податкового навантаження.

Постановка проблеми. Однією з найбільш ефективніших форм управління ринковою економікою є створення ефективної податкової політики, тому що саме податки є основним джерелом доходів держави і виступають важливим економічним інструментом стимулювання та регулювання виробництва, забезпечення соціальних гарантій, стимулюють ділову активність.

Аналіз публікацій. Серед науковців, які приділяють значну увагу визначенню причин сучасного стану податкової системи, напрямів здійснення її реформування, дослідженню впливу податкової політики на розвиток як фінансової сфери країни в цілому, так і окремих її складових варто виділити Адоніна С., Данилова О., Крисоватого А., Соколовську А., Федосова В. Проблеми податкового навантаження у своїх працях розглядали Жукевич О., Майбуров І., Левченко О., Кушнірчук Ю. та ін. Науковцями зроблено значний внесок у розвиток науки про оптимальне оподаткування, однак на сьогодні є необхідність комплексного дослідження проблем надмірного оподаткування та шляхів оптимізації податкової системи в Україні.

Метою статті є дослідження теоретичних основ провадження податкової політики в Україні, визначення як загального показника податкового навантаження, так і його значення в розрізі окремих податків, встановлення рівня сприятливості вітчизняної податкової системи в порівнянні із зарубіжними країнами, що надасть можливість оцінити пріоритети вдосконалення

оподаткування в Україні та розвиток вітчизняної податкової політики.

Виклад основного матеріалу. Під податковим навантаженням в найширшому сенсі даного поняття розуміється відсоток податку з податкової бази, при цьому з податковим навантаженням підприємства тісно пов'язана податкова політика та податкові наслідки.

Зміст поняття "податкове навантаження" разом з іншими категоріями науки про податки створює базу термінології оподаткування. У XVIII ст. А. Сміт провів дослідження економічної залежності між надходженням коштів до державного бюджету і рівнем податкового навантаження. У результаті була введена аксіома, яка стверджує, що від зниження податкового навантаження держава залишиться у виграші, оскільки з'являються вивільнені кошти, від вкладення яких можна отримати додатковий прибуток і відповідно додатковий податок [1, с. 231]. Економіст П. Самуельсон підтверджує примусовий характер оподаткування і відсутність зв'язку між вигодами окремого громадянина та тими податками, які він сплачує державі [2, с. 161]. Вчений К. Віксель у свою чергу наполягає на раціональному розподілі фіскального тягаря між окремими платниками, дотриманні еквівалентності між сумою сплачених податків та отриманими від держави послугами й благами. Податки, за його твердженням, не повинні порушувати добробут окремих соціальних груп; якщо за рахунок державних послуг добробут окремих

верств населення не підвищується, то вони мають бути звільнені від податків [3, с. 20]. Зміст і межа податкового навантаження не є чимось незмінним. До чинників, що визначають зміст і мету податкового навантаження (верхню та нижню межі), належать:

- ступінь розвитку ринкової економіки та масштаби і форми державного регулювання;
- рівень соціально-економічного розвитку національної економіки та рівень життя населення;
- напрями використання державних доходів; внутрішня і зовнішня політика держави;
- соціально-культурні традиції, рівень розвитку податкової культури.

Але центральну частину поняття про податкове навантаження становить система соціально-економічних відносин, що виникають між державою і платниками податків з приводу розподілу та перерозподілу частки ВВП. Таким чином, межа податкового навантаження – це умовна точка в оподаткуванні, при якій досягається баланс урахування інтересів платників щодо їх податко-спроможної і стимулів для розвитку й інтересів держави щодо достатності наповнення бюджету.

Зменшення чи збільшення загального податкового навантаження можна здійснювати не тільки регулюванням розміру податкових ставок, а й шляхом збільшення чи зменшення обсягів податкових пільг для певних суб'єктів господарювання. Дослідження А. Лаффера підтверджує, що держава зобов'язана завжди проводити помірковану політику податкового тиску для забезпечення стабільних надходжень. Ця концепція спрямована на зменшення навантаження на суб'єктів оподаткування, а зростання надходжень до бюджету має здійснюватися за рахунок збільшення платників податків і розширення податкової бази [55, с. 112]. Питання методики обчислення рівня податкового навантаження є досить дискусійним. Воно неодноразово розглядалося у працях багатьох економістів і є підґрунтям для існування великої різноманітності поглядів щодо розрахунку податкового навантаження. У наукових дослідженнях переважним вимірником податкового навантаження є самі податкові ставки, частка чистих податків у валовому внутрішньому продукті (що охоплює податки на продукти, виробництво та імпорт), рівень податків у розрахунку на одного зайнятого та на душу населення, частка податків у виторгу від реалізації продукції, обсяг чистих податків, відображених у національних рахунках, де, окрім податків на продукти, виробництво та імпорт, враховуються податки на дохід і майно, а також податки на заробітну плату [4]. Перш ніж визначити показники податкового навантаження в Україні, доцільно здійснити оцінку впливу загального обсягу податкових надходжень на основні макроекономічні показники розвитку, тобто їх фіскальну ефективність (табл. 1).

На підставі аналізу показників можна зазначити, що протягом 2012-2017 рр. спостерігається стрімке зростання ВВП в абсолютному вираженні у 2015 р. (що в 1,26 рази більше, порівняно з попереднім звітним роком) та прогнозне значення у 2017 р. (у 1,22 рази більше, порівняно з попереднім звітним роком). Щодо динаміки доходів Зведеного бюджету України, то найбільше зростання спостерігалось у 2016 р. (в 1,42 рази більше, порівняно з попереднім звітним роком), тоді як у 2014 р. була тенденція до зниження у порівнянні з 2013 р. Досліджуючи динаміку податкових надходжень, важливо зазначити про найбільший приріст у 2016 р., найменший – у 2015 р. Такі тенденції зазвичай можна оцінювати як позитивні результати, втім їх ефективність потрібно характеризувати через фіскальний прояв і через окреслення різних періодів економічного розвитку суспільства характеризується спадною динамікою ВВП, податкових надходжень і доходів Зведеного бюджету України. У макроекономічному масштабі податкове навантаження відображає ефективність податкової політики, тобто кількісно вимірює сукупний вплив податкових платежів на джерела їхньої сплати. У міжнародній практиці цей показник визначається як відношення фактичних податкових надходжень у зведений бюджет до обсягу валового внутрішнього продукту [9, с. 337]. За цим методом визначатимемо рівень податкового навантаження в Україні, результати розрахунку наведено в табл. 2.

Чіткої тенденції щодо рівня податкового навантаження в Україні за аналізований період немає. До 2013 р. він зростає незначними темпами, після – спадає в загальному на 1-2%, а у 2017 р. – майже на 7%, порівняно з попереднім звітним періодом. Соціально-економічні умови розвитку й елементи державного управління є саме тими ключовими чинниками, що визначають оптимальний рівень податкового навантаження, а також, безумовно, ефективність використання податкових надходжень у процесі розподілу та перерозподілу ВВП і рівень задоволеності потреб населення. Порівняно з іншими країнами, номінальний рівень податкового навантаження в Україні не більший, ніж у США, Канаді, Великобританії та Німеччині, проте реальне податкове навантаження, яке враховує ще й віддачу податкової системи, тобто рівень задоволення потреб платників за рахунок податків, є значно більшим. Так, порівняно, наприклад, із соціально орієнтованою Швецією, де величина податкового тягаря становить близько 55% ВВП, в Україні рівень податкового навантаження є значно меншим і коливається в межах 33-36%. Проте твердження, що податкове навантаження для шведів більше, ніж для українців, є помилковим, оскільки

Таблиця 1

Основні макроекономічні показники розвитку держави за 2012-2017 рр., млрд грн

Показники	2012 р.	2013 р.	2014 р.	2015 р.	2016 р.	2017 р.
Податкові надходження, млрд. грн	334,692	360,567	353,968	367,511	507,636	634,403
Доходи зведеного бюджету, млрд. грн.	398,553	445,525	442,742	456,067	652,031	781,521
Доходи зведеного бюджету, млрд. грн.	1316,6	1408,9	1454,9	1566,7	1979,5	2429,9

Таблиця 2

Показники вимірювання податкового навантаження в Україні у 2012-201 р., млрд грн

Показники/роки	2012	2013	2014	2015	2016	2017
Рівень бюджетного податкового навантаження, %	25,42	25,59	24,33	23,46	25,64	26,11
Податок на додану вартість, млрд грн	172,8	184,7	181,7	189,2	246,8	232,7
Податок на доходи фізичних осіб, млрд грн	60,2	68,0	72,1	75,2	99,9	128,9
Податок на прибуток підприємств, млрд грн	55,0	55,7	54,9	40,2	39,1	53,3
Податкове навантаження з ПДВ, %	13,13	13,11	12,49	12,07	12,47	9,58
Податкове навантаження з ПДФО, %	4,57	4,83	4,96	4,8	5,05	5,3
Податкове навантаження з ПП, %	4,18	3,96	3,78	2,57	1,98	2,19
Власні надходження пенсійного фонду, млрд грн	139,056	157,98	166,86	165,92	174,2	110,1
Податкове навантаження на працю, %	10,56	11,21	11,47	10,59	8,8	4,53
Рівень загального податкового навантаження, %	32,4	33,1	32,7	30,1	28,3	21,6

частка податків, що повертається населенню при перерозподілі доходів бюджету, для перших становить близько 85%, тоді як у нас вона не перевищує 30% [12, с. 56].

Згідно з рейтингом Paying Taxes 2018 (щорічний спільний проект СБ і компанії PwC), загальне податкове навантаження в Україні становить 37,8%, в Європейському союзі (ЄС) – 40,5%, тоді як загальний світовий показник – 39,6% (табл. 3) [17].

Необхідно зробити перехід до цього пункту, поки що воно відірвано від контексту.

Отже, оптимальний рівень податкового навантаження є важливим чинником для забезпечення ділової активності, розвитку виробництва та економіки в цілому, а також соціально-політичної стабільності країни, для цього необхідно:

1. Зменшення податкового навантаження на суб'єкти оподаткування завдяки поступовому зниженню податкових ставок та розширенню баз їх оподаткування. Зростання надходжень до бюджету має здійснюватися за рахунок збільшення платників податків і розширення податкової бази.

2. Збільшення податкової бази доцільно проводити зі значної кількості ефективних податків.

3. Покращення системи податкового адміністрування податків і зборів, забезпечення її прозорості.

Таблиця 3

Ставки податків у різних країнах Європи, %

Країна	Ставка ПДВ	Податок на доходи фізосіб	Податок на прибуток підприємств
Польща	23	32	19
Австрія	20	55	25
Чехія	21	22	19
Естонія	20	20	20
Угорщина	27	15	19
Україна	20	18	18

Література:

- Сміт А. Добробут націй. Дослідження про природу та причини добробуту націй / А. Сміт ; пер. з англ. О. Васильєвої ; ред. Є. Литвин. – К. : Port-Royal. – 594 с.
- Самуельсон Пол А. Економіка : учебник / Самуельсон Пол А. ; в сокр. пер. с англ. – Севастополь : Ахтиар, 1995. – 384 с.
- Wicksell K.A. New principle of just taxation: Classic in the theory of public finance [Text] / ed. By R.A. Musgrave & A.T. Peacock. – N.-Y.: St. Martin's Press, 1967. – P. 72.
- Ткачик Л.П. Оцінка рівня податкового навантаження в Україні [Електронний ресурс] / Ткачик Л.П., І.С. Саніна. – Режим доступу: <http://www.vestnik-econom.mgu.od.ua/journal/2015/13-2015/48.pdf>.

5. Жукевич О.М. Ефективність податкової системи України: принципи оподаткування та напрями реформування законодавчої бази / О.М. Жукевич // Вісник КНТЕУ. – 2009. – № 2. – С. 105-113.
6. Офіційний сайт Державної служби статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua>.
7. Доходи бюджету України – Ціна держави [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://cost.ua/budget/revenue>.
8. Фінансовий портал Мінфін [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://index.minfin.com.ua/index/gdp>.
9. Бойко А.А. Податкове навантаження як критерій ефективності податкової політики / А.А. Бойко // Збірник студентських наукових праць. – Одеса. – 2013. – № 2. – С. 334-341.
10. Основні показники економічного розвитку [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://costua.com/budget/revenue/pension>.
11. Сибірянська Ю.В. Нова модель податкової системи України: перерозподіл податкового навантаження / Ю.В. Сибірянська, М.Б. Кондратенко // Бізнес Інформ. – 2014. – № 7. – С. 276-283.
12. Крисоватий А.І. Домінанти гармонізації оподаткування: національні та міжнародні вектори : монографія / А.І. Крисоватий, В.А. Валігура. – Тернопіль : Підручники і посібники, 2010. – 248 с.
13. Main national accounts tax aggregates [Electronic resource]. – Access mode: http://ec.europa.eu/eurostat/en/web/products-datasets/-/GOV_10A_TAXAG.
14. Пахненко О.М. Основні засади податкової політики в країнах ЄС на сучасному етапі / О.М. Пахненко, А.Ю. Семєног // Ефективна економіка. – 2016. – № 12.
15. Червінська О.С. Аналіз податкового навантаження в Україні та шляхи його оптимізації / О.С. Червінська, О.В. Коваль // Науковий вісник НЛТУ України. – 2014. – Вип. 24.6. – С. 307-313.
16. Крисоватий А.І. Сутність та концептуальні основи формування податкової політики в умовах євроінтеграційних процесів / А.І. Крисоватий, В.М. Мельник, Т.В. Кошук // Економіка України. – 2016. – № 1. – С. 35-51.
17. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://www.businesslaw.org.ua/podatky-v-ukraini>.

Савенок Виктория Сергеевна

магістр

Київського національного університету імені Тараса Шевченка

НАЛОГОВАЯ НАГРУЗКА КАК БАЗА НАЛОГОВОЙ ПОЛИТИКИ В УКРАИНЕ

Аннотация

В статье приведена сущность и границы налоговой нагрузки. Систематизированы способы вычисления уровня налоговой нагрузки в Украине. Проведен мониторинг показателей, определяющих налоговую нагрузку в разрезе отдельных налоговых платежей. Определен общий уровень налоговой нагрузки в Украине и проведения его сравнение с соответствующими показателями стран ЕС. Осуществлена оценка привлекательности отечественной налоговой системы по сравнению с налоговыми системами других стран мира.

Ключевые слова: налоговая политика, налоговая система, коэффициент налоговой нагрузки.

Savenok Viktoriya Sergeevna

Master's degree

Taras Shevchenko National University of Kyiv

TAX BURDEN AS A TAX POLICY BASE IN UKRAINE

Summary

The article presents the essence and limits of tax burden. Methods of calculating the level of tax burden in Ukraine are systematized. The monitoring of indicators determining the tax burden in the context of individual tax payments is monitored. The general level of tax burden in Ukraine is determined and compared with the corresponding indicators of the EU countries. An estimation of attractiveness of the domestic tax system in comparison with tax systems of other countries of the world is estimated.

Key words: tax policy, tax system, coefficient of tax load.

Садовенко Єгор Іванович

магістр

Інституту післядипломної освіти

Київського національного університету імені Тараса Шевченка

ПРИНЦИПИ ОПОДАТКУВАННЯ ТА ЇХ ЕВОЛЮЦІЯ

У статті визначено принципи оподаткування та їх еволюція; проаналізовано сукупність принципів побудови системи оподаткування, що проявляються у сучасних теоріях ідеї американських економістів; розкрито систему принципів оподаткування Адольфа Вагнера.

Ключові слова: податок, оподаткування, принципи оподаткування, система принципів оподаткування Адольфа Вагнера, організаційні принципи.

Постановка проблеми. Податки є одним із найважливіших фінансових інструментів регулювання розвитку національної економіки України в умовах інтеграційних процесів.

Українська податкова система є однією із найскладніших і найобтяжливіших у світі за показниками кількості платежів та часових витрат на адміністрування. Велика кількість бюрократичних процедур, фіскальний тиск з боку податкових органів поряд із корумпованістю державних службовців та низькою культурою сплати податків у суспільстві є ключовими перешкодами ведення бізнесу та створення передумов для тінізації економіки.

Діюча в Україні податкова система наразі не влаштовує ані бізнес, ані державу. Перший сплачує абсолютну більшість податків здебільшого виступаючи податковим агентом споживачів та найманих працівників, але при цьому беручи на себе весь тягар адміністрування, яке він вважає більшою перешкодою для діяльності та розвитку, ніж навіть податкові ставки. Друга скаржиться на масове ухиляння від сплати податків та їхню «мінімізацію» усіма доступними засобами, що тягне за собою «недоотримання доходів бюджету», як називають це явище урядовці.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Теоретичні основи та практичні аспекти податкового регулювання, а також проблеми податкового реформування знайшли своє відображення у працях українських вчених: В. Андрущенка, Г. Балашова, З. Варналія, В. Вишневецького, В. Гейця, А. Гришук, Т. Єфименко, В. Загорського, О. Замасло, Ю. Іванова, В. Кміть, А. Крисоватого, М. Крупки, А. Лісового, І. Луніної, Т. Мединської, О. Молдована, В. Плиси, І. Приймак, Ю. Тимошенко, О. Сич, А. Соколовської, О. Шевченко та ін. Значний внесок у дослідженні проблем формування ефективної системи оподаткування, як одного з основних елементів макроекономічної політики у ринковій економіці, зробили класики економічної думки, а саме: Дж. М. Кейнс, К. Рау, Д. Рікардо, А. Сміт, М. Туган-Барановський.

Мета статті – розкрити принципи оподаткування та їх еволюцію.

Виклад основного матеріалу. Традиційно велику увагу в економічній літературі приділяється принципам оподаткування, які розглядаються в розрізі як суспільно політичному, так і адміністративно-правовому житті суспільства.

Принципи – це основні і керівні ідеї, провідні положення, визначають початок чого-небудь. Відносно оподаткування, то це базові ідеї і положення, що застосовуються в податковій сфері. Отже, можна стверджувати, що принципи оподаткування закладають фундамент побудови податкової системи.

Незважаючи на різноманіття практичної частини податкових систем різних країн, теоретична платформа їх побудови багато в чому схожа. Для них існує певна сукупність універсальних принципів. Основу їх складають ті, які розроблені ще Адамом Смітом і Адольфом Вагнером.

У законодавстві про податки і збори найбільш чітко відображені економічні принципи оподаткування, так як вони визначають сутність, доцільність податків і оцінку їх економічного явища. Перші такі принципи були сформульовані шотландським економістом Адамом Смітом в 1776 р. в його монографії «Дослідження про природу і причини багатства народів» наведено чотири принципи оподаткування [1]:

- принцип справедливості стверджує загальність оподаткування податком і рівномірність розподілу його між громадянами пропорційно їхнім доходам;
- принцип визначеності вимагає, щоб вид податку, термін сплати, спосіб і сума платежу були точно заздалегідь відомі платнику, тобто платник податків повинен чітко знати, скільки і коли йому треба заплатити;
- принцип зручності припускає, що при створенні податкової системи повинні в першу чергу враховуватися інтереси платника;
- принцип економічності полягає в скороченні витрат по стягуванню податку, в раціоналізації і здешевленні системи оподаткування в цілому.

Сформулювавши і науково обґрунтувавши ці принципи, Адам Сміт заклав фундамент теоретичної розробки принципових засад оподаткування. Виділені вченим критерії пройшли випробування часом, вони актуальні сьогодні і їх по праву називають класичними. Тим не менше за більш ніж двохсот тридцятирічний розвиток суспільства система принципів А. Сміта перетерпіла певні зміни. У цей час особливу увагу заслуговують чотири економічних принципи оподаткування: принцип співрозмірності; принцип максимального врахування інтересів і можливостей платників податків; принцип економічності (ефективності); принцип справедливості.

Принцип співрозмірності можна також сформулювати як принцип економічної збалансованості інтересів платника податків і державного бюджету. Наочню цей принцип ілюструє рисунок американського економіста Артура Лаффера, на якому відображена залежність податкової бази від підвищення ставок податку, а також залежність бюджетних доходів від податкового тиску. Згідно його дослідженням максимальний рівень податкових надходжень у бюджет досягається при середній сумарній ставці прямих і непрямих податків у розмірі 37,7 %. В Україні ж при сьогоdnшній системі оподаткування середня сумарна ставка прямих і непрямих податків становить, по оцінках фахівців, близько 80 %. Податків же надходить у бюджет значно менше [2, с. 49].

Принцип максимального врахування інтересів і можливостей платників податків є одним з найважливіших економічних становищ. Відповідно до даного принципу оподаткування повинне характеризуватися визначеністю й зручністю для платника податків. За словами економіста ХІХ століття М. І. Тургенєва: «Кількість податку, час і образ платежу повинні бути визначені, відомі платнику і незалежні від влади» [3, с. 22].

Іншим проявом цього принципу є своєчасна поінформованість платника податків про всі зміни податкового законодавства, а також простота обчислення й сплати податку. Крім того, даний принцип передбачає можливість вибору платником податків того або іншого способу поводження із запропонованих податковим законодавством.

Більш ніж через століття принципи оподаткування були розширені і систематизовані німецьким вченим-економістом Адольфом Вагнером, який виклав їх в 9 основних правилах побудови податкової системи, об'єднані в 4 групи. Його погляди представлені в табл. 1 [4, с. 27-28].

Історія суспільного розвитку спростувала частину цих принципів, а частина з них підтвердила. Проте, принципи, викладені Адольфом Вагнером, і зараз мають важливе практичне значення для України.

У сучасних теоріях домінують ідеї американських економістів. Сукупність принципів побудови системи оподаткування вони доповнюють такими положеннями, як:

- антимонопольна спрямованість (податкова система не повинна сприяти концентрації виробничих факторів на ефективних ринках);

- принцип вигоди (пропорційність податкових зобов'язань тій вигоді, що платники податків одержують від реалізації урядових програм);

- принцип платоспроможності (залежність податків від економічного потенціалу, розмірів доходів і майна);

- гнучкість, чіткість, прозорість, стабільність податків [5].

В сучасному законодавстві деталізація визначення принципів наведена у чинному Податковому кодексі України, це ст. 4 «Основні засади податкового законодавства України». Складно, беззастережно погодитись із назвою цієї статті. Докладно аналізуючи принципи, викладені в Податковому кодексі України, нескладно зробити висновок, що вони стосуються не стільки засад саме податкового законодавства, скільки взагалі найпринциповіших засад податкового регулювання, правової природи податкових відносин.

У Науково-практичному коментарі до Податкового кодексу України принципи оподаткування визначені як основоположні, керівні ідеї, на яких ґрунтується податкова система держави, основні засади, відповідно до яких встановлюються та справляються податки і збори [6].

Динамічний аналіз принципів оподаткування передбачає порівняння принципів, що закріплені на сьогодні чинним Податковим кодексом України та які були врегульовані до нього Законом України «Про систему оподаткування». В Законі України «Про систему оподаткування» закладено дванадцять принципів оподаткування. Це 1) стимулювання науково-технічного прогресу, технологічного відновлення виробництва, вихід на світовий ринок, 2) стимулювання виробничої й інвестиційної активності, 3) обов'язковість, 4) рівнозначність і пропорційність, 5) рівність, 6) соціальна справедливість, 7) стабільність, 8) економічна збалансованість, 9) рівномірність сплати, 10) компетенція, 11) єдиний підхід, 12) доступність.

Отже, умовно можна розподілити ці принципи на три блоки:

а) принципи, які закріплені в Податковому кодексі України вперше;

Таблиця 1

Система принципів оподаткування Адольфа Вагнера

№ з/п	Принцип оподаткування	Характеристика
1.	Фінансові принципи	1.1. Достатність оподаткування (податкових надходжень повинно бути достатньо для покриття державних витрат) 1.2. Еластичність або рухливість оподаткування (державна повинна мати можливість вводити нові і скасовувати діючі податки, а також варіювати податкові ставки)
2.	Народногосподарські принципи	2.1. Належний вибір об'єкта оподаткування (державна повинна мати можливість встановлювати об'єкт оподаткування) 2.2. Продуманість структури оподаткування (правильна комбінація різних податків у єдину систему з урахуванням можливих наслідків їх взаємодії)
3.	Етичні принципи (Принципи справедливості)	3.1. Загальність оподаткування 3.2. Рівномірність оподаткування
4.	Принципи податкового адміністрування	4.1. Визначеність оподаткування 4.2. Зручність сплати податку 4.3. Максимальне зменшення відповідних витрат

Джерело: складено автором на підставі [4, с. 27-28]

б) принципи Податкового кодексу України, які були визначені в податковому законодавстві України і до його прийняття;

в) принципи, які зникли із податкового законодавства з прийняттям Податкового кодексу України.

Принципи, перераховані у статті 4, повинні застосовуватися переважно на стадії встановлення податків, їх основних елементів, а також при внесенні змін до окремих елементів податку. Податкова система повинна базуватися на широкому колу принципів, якими пронизана уся сфера оподаткування.

Правильно організована податкова система повинна відповідати таким основним принципам:

Насамперед – принципу економічної ефективності, який передбачає, що податкова система не повинна перешкоджати ефективному розміщенню (аллокації) ресурсів. У силу взаємозумовленості всіх принципів оподаткування принцип економічної ефективності рівнозначний тому, що рівномірно розподілений тягар податків не перешкоджає ефективному щодо економіки виробництва в масштабах усього народного господарства використанню ресурсів і водночас відповідає критеріям податкової справедливості й нейтральності оподаткування.

Додержуючись принципу ефективності, фіскальна служба повинна уникати переслідування виключно фіскальної мети своєї діяльності, тобто своєрідного податкового макіавеллізму намагання будь-що, незважаючи на можливості економіки, зібрати максимальну суму податків. Бо в такому разі ефективна аллокація (розміщення) ресурсів блокується, податкова система перетворюється на гальмо економічного зростання.

Принцип дешевизни напряму пов'язаний з адміністративною ефективністю оподаткування, що підлягає виміру через безпосереднє відчуття податкового тягара платниками, міра якого впливає на силу опору фіскальним зусиллям держави. Тяжкість податкового тягара повинна рівномірно розподілятися між категоріями платників податків і всередині цих категорій. Принцип розподілу тяжкості податкового тягара не є жорстким при побудові податкової системи, але його недотримання чи часті грубі порушення призводять до такого важкого наслідку, як масове ухиляння від сплати податків.

Досягти рівності, справедливості та наукової обґрунтованості у розподілі податкового тягара не вдавалося і не вдається жодній державі в світі. Ймовірно, ніхто не створить податкової системи, яка підходила б для всіх платників податків і всіма громадянами країни сприймалася як справедлива. Але законодавець будь-якої країни повинен прагнути до того, щоб не допустити значної нерівномірності у розподілі тяжкості податкового тягара за різними категоріями платників податків, що розрізняються за соціальним складом, родом занять, місцем проживання тощо, а також не допустити різного рівня оподаткування осіб з приблизно однаковими доходами.

Податковий тягар – це узагальнений показник, який характеризує величину податкових вилучень на мікрорівні (господарюючого суб'єкта), або на макрорівні (держави). Залежно від величини податкового тягара розрізняють країни із високим рівнем оподаткування та країни із лібераль-

ним підходом до величини податкових вилучень. Характерними ознаками податкового тягара для вітчизняної економіки є його співмірність із аналогічними показниками розвинених ринкових країн та нерівномірний розподіл серед господарюючих суб'єктів. Це пояснюється значними масштабами ухилення від оподаткування та наявністю значної кількості податкових пільг [7, с. 79-82].

Дотримання принципу створення максимальних зручностей для платників податків є важливим завданням держави, яка прагне до економічного зростання. Зручність платника податків – це не тільки встановлення строків внесення податкових платежів, можливості отримання відстрочок і розстрочок, а й зрозумілість норм і правил податкового законодавства. Доступність норм і правил податкового законодавства для всіх категорій платників податків є метою законодавців у всіх країнах світу, проте в жодній країні цю мету не можна вважати досягнутою.

Мінімальними вимогами в цій сфері можна вважати такі: кожен використовуваний термін повинен мати своє єдине значення, встановлене законом; кількість видаваних законодавчих актів не має бути надмірною; законодавчі акти та норми, що містяться в них, не повинні суперечити один одному; тексти законів повинні бути зрозумілі людині із середнім для цієї країни рівнем освіти; при зміні будь-яких норм у законодавчих актах, опублікованих у попередні роки, повинен публікуватися їх змінений текст.

Податкове законодавство має бути стабільним. Під стабільністю податкового законодавства розуміють незмінність норм і правил, що регулюють сферу податкових взаємовідносин.

Відповідно до цього принципу зміни до податкового законодавства не повинні вноситися протягом фінансового року, а правила, що дають пільги та преференції, не повинні змінюватися (скасовуватися) до того терміну, який спочатку був встановлений законодавцем. Не менше значення має і стабільність податкового законодавства протягом декількох років, тобто реформи і зміни істотного характеру не можуть проводитися щороку. Усі великі інвестори в світі нестабільність податкового законодавства розглядають як підставу для віднесення країни (або території) до зон, несприятливих для інвестування та підприємництва.

У більшості країн зміна норм податкового права неможлива не тільки в поточному, але й у наступному фінансовому році. У всіх країнах діють норми, відповідно до яких обов'язково повинен існувати тривалий період між моментом прийняття будь-яких податкових змін і моментом набрання чинності [8, с. 42-47].

Принцип стабільності закріплений у Податковому кодексі України, де законодавець встановив, що зміни до будь-яких елементів податків та зборів не можуть вноситися пізніше, ніж за шість місяців до початку нового бюджетного періоду, в якому діятимуть нові правила та ставки. Податки та збори, їх ставки, а також податкові пільги не можуть змінюватися протягом бюджетного періоду.

Принцип стабільності передбачає стабільність на двох рівнях:

а) платника – у цьому випадку він звикає, пристосовується до податкових важелів, знахо-

дить найвигідніше застосування своїм здібностям і коштам;

б) податкового органу – у цій ситуації створюються чіткі механізми обліку, контролю, зроблені форми документації, інструкції тощо. Практично як відображення принципу стабільності розглядається принцип гнучкості, хоча іноді їх характеризують як взаємовиключні принципи.

Однозначно стабільний, незмінний податок у результаті призведе до диспропорції. Він повинен змінюватися під впливом складної економічної ситуації, а іноді й стимулювати її розвиток. Тому гнучке поводження податкового механізму – одна з умов стабільності податку взагалі.

Одним з найважливіших принципів побудови податкових систем є принцип рівності платників податків перед законом. Про цей принцип можна сказати, що його неухильно дотримуються в переважній більшості розвинених і багатих країн і практично завжди порушують у нерозвинених і бідних країнах.

Під рівністю платників податків розуміються їх загальні та рівні права, а також відповідальність у сфері оподаткування. Ні для кого не повинні передбачатися такі права чи відповідальність, які не могли б бути поширені на інших.

Своєю чергою, рівність оподаткування за критерієм економічного потенціалу реалізується за теоретичним правилом: рівні податки на однакові економічні можливості, виражені через величину доходу, обсяг споживання, вартість майна платника, повинні дати однакові наслідки, спричинені податковим тягарем. Коли податки викликають одні й ті самі економічні та соціальні наслідки для всіх платників, є підстави говорити про відповідність принципу справедливості (рівності) в оподаткуванні принципу економічної ефективності, а також політичної нейтральності податкової системи.

До основних принципів побудови цивілізованої податкової системи можна віднести також принцип доступності та відкритості інформації з оподаткування. Відкритість і доступність інформації з усіх питань оподаткування – це найжорсткіший принцип; він повинен виконуватися неухильно. Суть його полягає в тому, що не повинно існувати жодного документа з питань оподаткування, який був би недоступний будь-якому платнику податку. Застосування цього принципу на практиці означає обов'язок податкових органів надавати будь-яку інформацію з питань регламентації податкової сфери кожній особі, яка побажала її отримати. У розвинених країнах податкові органи безкоштовно показують всі джерела права з податків, дають роз'яснення та необхідні консультації. Плата може стягуватися лише при наданні таких додаткових послуг, як перенесення інформації на інший носій, або при складанні тематичних добірок, однак і ці види послуг, як правило, теж безкоштовні.

Отже, взаємозв'язок та взаємодія системи оподаткування з платниками та органами контролю є запорукою раціонального функціонування податкової системи країни. Реформування податкової системи повинно ґрунтуватися на принципі фіскальної ефективності, тобто формування дохідної частини бюджету на відповідному рів-

ні, що забезпечить виконання державою своїх функцій; досягнення рівності податкового тягара, рівна напруга між платниками, соціальна справедливість, стабільність і гнучкість – запорука ефективності податкової системи.

Усі розглядувані вище принципи перегукуються з принципами, які задекларовані в так званому Світовому податковому кодексі. Положення кодексу містять лише рекомендаційний характер.

При підготовці Кодексу автори виходили з деяких загальних принципів і положень, які тією чи іншою мірою знайшли відображення в документі, а саме:

- єдиний постійний податковий кодекс без окремих законів про податки;
- відмова від протекційних фіскальних заходів як умова інтеграції в світову економіку;
- відмова від податкових пільг та звільнень від податків, заміна їх у разі необхідності субсидіями виробникам і/або споживачам;
- врахування національних особливостей;
- орієнтація прибуткового податку з фізичних осіб більше на соціальну справедливість, ніж на мету одержання доходів;
- врахування фактора інфляції [9, с. 25].

Таким чином, в теорії оподаткування була закладена основа системи принципів оподаткування, що поєднує в собі інтереси як держави, так і платників податків. Спільність правил оподаткування, тобто принципів установок, які необхідно дотримуватися при побудові даних структур, є найважливішим стимулом економіки. Основною характерною ознакою стійкості таких систем оподаткування, є відповідність науково обґрунтованих податкових норм чинним на практиці.

Розроблені Адамом Смітом і Адольфом Вагнером принципи оподаткування в даний час сформульовані в певну систему, в якій можна виділити: економічні, юридичні, організаційні принципи.

Економічні принципи:

1. Принцип справедливості передбачає встановлення обов'язку кожній юридичній і фізичній особі брати участь у фінансуванні витрат держави пропорційно своїм доходам і можливостям.
2. Принцип ефективності передбачає необхідність формування такої податкової системи, яка б не входила в протиріччя з ефективним розподілом ресурсів в економіці.
3. Принцип збалансованості інтересів платників податків заснований на взаємозалежності процесів наповнюваності бюджетів.
4. Принцип множинності податків дозволяє створювати передумови для проведення державою гнучкої податкової політики.
5. Принцип мінімізації адміністративних витрат співвідносить податкові надходження з сукупними витратами адміністрування.

Юридичні принципи:

1. Принцип рівності перед законом передбачає однаковий характер застосування податків і рівність усіх платників перед податковим законом.
2. Принцип встановлення податків законами означає, що будь-який податок повинен бути встановлений виключно законом.
3. Принцип заперечення зворотної сили податкового закону означає, що знову прийнятий закон, що погіршує становище платників подат-

ків, не може поширюватися на відносини, що виникли до його прийняття.

4. Принцип пріоритетності податкового законодавства полягає в тому, що акти, що регулюють відносини в цілому і не пов'язані з питаннями оподаткування, не повинні містити норм, що встановлюють особливий порядок оподаткування.

5. Принцип наявності всіх елементів податку в законі означає, що податок вважається встановленим лише в тому випадку, коли визначені всі його елементи.

Організаційні принципи:

1. Принцип єдності податкової системи полягає в тому, що не можна встановлювати податки, що порушують єдність економічного простору і податкової системи країни.

2. Принцип рухливості оподаткування. Повинна бути можливість оперативної зміни податків.

3. Принцип стабільності податкової системи заснований на тому, що, незважаючи на певну

рухливість оподаткування, податкова система повинна бути досить стабільною.

4. Принцип податкового федералізму слід розглядати як основний організаційний принцип функціонування податкової системи країни.

5. Принцип гласності заснований на вимозі офіційного опублікування податкових законів.

6. Принцип однократності оподаткування базується на недопущення обкладання одного і того ж об'єкта більш ніж одним податком.

Висновки. Отже, вченими з плином років була проведена значна робота, щоб виробити теоретичні основи, покладені в структуру сучасної податкової системи. Незважаючи на різноманітність і велика кількість стягнутих державою податків, принципи побудови податкової системи, органічно впливають із самої соціально-економічної природи податків, залишаються незмінними. Більш того, всі вони інтернаціональні і не залежать від форми державного устрою.

Література:

1. Смит А. Исследования о природе и причинах богатства народов. – М., 1935. – Т. 2.
2. Тяг Р.В., Ватченко О.Б. Финансы: Навчальний посібник. – Дніпропетровськ: Пороги, 2004. – 252 с.
3. Козырин А. Налоговое право зарубежных стран: Вопросы теории и практики. – Х.: Независимое издательство «Манускрипт», 1993.
4. Тарасова В.Ф., Владыка М.В., Сапрыкина Т.В., Семькина Л.Н. Налоги и налогообложение: учеб. 2-е изд., перераб. и доп. – М., 2012. – С. 27-28.
5. Семюелсон П., Нордгауз В. Микроэкономика. Пер. з англ. – К.: Основи, 1998. – 676 с.
6. Науково-практичний коментар до Податкового кодексу України: в 3 т. / кол. авторів [заг. редакція, М.Я Азарова]. – К.: Міністерство фінансів України, Національний університет ДПС України, 2010. – 157 с.
7. Фрадинський, О.А. Поняття податкового навантаження та підходи до його визначення // Вісник Хмельницького національного університету. 2010. – №1. – С. 79-82.
8. Мамаев И.В. Сравнительно-правовой анализ косвенного налогообложения по законодательству зарубежных стран // Финансовое право. 2005. – № 11. – С. 42-47.
9. Хасси У.М., Любик Д.С. Мировое налогообложение. Основы Мирового налогового кодекса. Пер. с англ. – Кембридж: Гарвардский университет, – 1992. – 280 с.

Садовенко Егор Иванович

магістр

Института последипломного образования

Киевского национального университета имени Тараса Шевченко

ПРИНЦИПЫ НАЛОГООБЛОЖЕНИЯ И ИХ ЭВОЛЮЦИЯ

Аннотация

В статье определены принципы налогообложения и их эволюция; проанализирована совокупность принципов построения системы налогообложения, которые проявляются в современных теориях идеи американских экономистов; раскрыта система принципов налогообложения Адольфа Вагнера.

Ключевые слова: налог, налогообложения, принципы налогообложения, система принципов налогообложения Адольфа Вагнера, организационные принципы.

Sadovenko Egor Ivanovych

Master

Institute of Postgraduate Education

Kyiv National Taras Shevchenko University

PRINCIPLES OF TAXATION AND THEIR EVOLUTION

Summary

The article defines the principles of taxation and their evolution; the set of principles of construction of the taxation system, which is manifested in contemporary theories of the idea of American economists, is analyzed; The system of taxation principles of Adolf Wagner is revealed.

Key words: tax, taxation, principles of taxation, system of principles of taxation of Adolf Wagner, organizational principles.

УДК 336.71.078.3

Свергун Олена Андріївна

студентка

Харківського навчально-наукового інституту
Університету банківської справи**ПРОГНОЗУВАННЯ РОЗМІРУ СТАТУТНОГО КАПІТАЛУ УКРАЇНСЬКИХ БАНКІВ**

У статті проведено аналіз нарощення за обсягами банками України капітальної бази. За допомогою прогнозування зроблено оцінку виконання вимог Національного банку України щодо нарощення обсягу капіталу. Виокремлено банки, у яких можуть виникнути труднощі в частині підтримки рівня адекватності капіталу. Розроблено рекомендації для банків кожної групи щодо подальшого досягнення нормативу.

Ключові слова: банківський капітал, достатність, вимоги НБУ, адекватність капіталу, економічні нормативи.

Постановка проблеми. Банківський капітал – це частина банківських ресурсів, що допомагає контролювати ризики, збільшує прибутковість банківської установи і являється самозростаючою вартістю. Значення банківського капіталу у діяльності банківської системи та економіки представлена функціями, які він виконує, а саме капіталізації економічних відносин, сприяння конкурентоспроможності й економічного зростання. Достатність банківського капіталу є основою оцінки капіталізації та фінансової стійкості банківської установи та банківської системи взагалі.

Тому, своєчасне оцінювання рівня достатності капіталу є підґрунтям для розробки заходів щодо зміцнення не тільки капітальної бази, але й забезпечення фінансової стабільності банків. Це обумовлює актуальність та доцільність проведення досліджень для розвитку цього питання.

Постановка завдання. Мета статті полягає у дослідженні сучасного рівня виконання банками нормативу адекватності капіталу відповідно до вимог НБУ, а також визначенні можливості використання даних прогнозу для розробки своєчасних та адекватних заходів щодо подальшого досягнення нормативу.

Виклад основного матеріалу дослідження. Статутний капітал відіграє ключову роль у формуванні регулятивного капіталу. На його розмір припадає найбільша частка основного капіталу, що вважається незмінним і не підлягає передаванню, перерозподілу та повинен повністю покривати поточні збитки. Тому, примноження розміру статутного капіталу для українських банків є пріоритетним завданням для підтримки стабільного функціонування установи та покриття можливих ризиків.

Станом на 01.10.2018 року банківська система України має 49 банківських установ зі 81, статутний капітал яких менше ніж 500 млн. грн [1]. Наведені банківські установи можна розподілити на 3 групи:

– 1 група – банки, статутний капітал яких більше 200 млн. грн., але менше 300 млн. грн. Цих банків 33 та вони мають мінімальний розмір статутного капіталу станом на 11 липня 2017 року, але повинні збільшити його до 300 млн. грн. станом на 11 липня 2020 року;

– 2 група – банківські установи, статутний капітал яких більше 300 млн. грн., але менше 400 млн. грн. Цих банків 12 та ними досягнуто міні-

мально встановлений розмір статутного капіталу станом на 11 липня 2020 року (300 млн. грн.), але повинні збільшити його до 400 млн. грн. на 11.07.2022 року;

– 3 група – банківські установи, статутний капітал яких більше 400 млн. грн., але менше 500 млн. грн. Цих банків 4 та ними досягнуто мінімально встановлений статутного капіталу станом на 11.07.2024 року (400 млн. грн.);

Банків, які не змогли виконати вимоги Національного банку України щодо докапіталізації станом на 01.10.2018 рік у розмірі 200 млн. грн., у розглянутій вибірці немає. Ті банки, у яких існувала проблема з розміром статутного капіталу або вийшли з ринку, або збільшили всієї капітал до визначеної норми на визначену Національним банком України дату.

Проаналізуємо банки першої групи. 33 банківських установи протягом своєї роботи поступово збільшують власний статутний капітал, та повинні станом на 11.07.2020 року досягти встановленого мінімального розміру – 300 млн. грн. Для цього банкам необхідно розробити програму докапіталізації за встановленими вимогами НБУ, а також удосконалити бізнес-моделі та реструктурувати баланси – щоб бути готовими до можливих потрясінь. До прийнятних заходів реструктуризації відноситься: покращення якості кредитного портфелю; збільшення ролі застави; за проблемними кредитами – стягнення застави; регуляція операційних витрат та продаж активів, що не є профільними [2].

Для визначення установ, які потенційно можуть потрапити під ризик недокапіталізації та надання рекомендації щодо їх усунення, проведемо аналіз динаміки змін та прогнозування обсягів статутного капіталу.

На рис. 1 наведено прогноз зростання статутного капіталу банку першої групи – ПАТ «Вернум Банк», який стабільно та завчасно виконує вимоги Національного банку щодо капіталу. Прогноз побудований за допомогою лінії тренду з адекватністю 85,9% (ступеню достовірності трендової моделі до початкових даних, розрахований в Excel). Для розрахунків використовувалися дані розміру статутного капіталу з 2010 по 2018 рік.

Побудова лінії тренду темпів зростання статутного капіталу ПАТ «Вернум Банк», дала змогу виявити: банк має помірні темпи збільшення частки капіталу, але недостатньо швидкі, для досягнення суми у 500 млн. грн. у 2024 році:

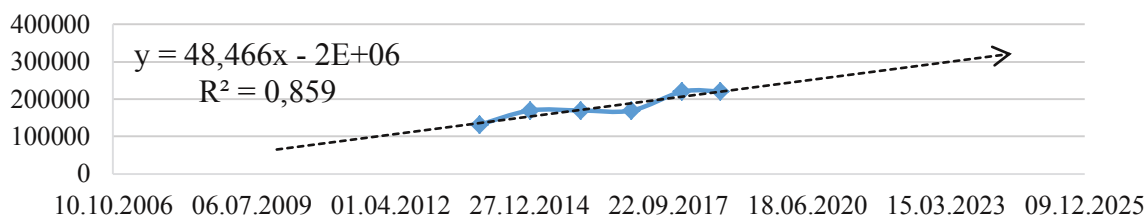


Рис. 1. Прогнозні дані зростання розміру статутного капіталу ПАТ «Вернум Банк»

Джерело: побудовано автором

- до січня 2024 року ПАТ «Вернум Банк» зможе збільшити розмір капіталу лише до 313,44 млн. грн.;
- на 01.07.2024 року статутний капітал складатиме 322,26 млн. грн. – що не відповідає розмірам, встановленими НБУ (500 млн. грн) (табл. 1) [3].

Для усунення проблеми недокапіталізації банком можуть бути розглянуті такі варіанти дій як: збільшення капіталу другого рівня шляхом збільшення субординованого боргу, або використання внутрішнього джерела збільшення капіталу – прибутку. Це дозволить своєчасно уникнути можливих ризиків, пов'язаних із капіталом.

Інша банківська установа з 1 групи – ПАТ «Банк Український капітал» протягом своєї діяльності показує поступове збільшення розміру статутного капіталу, але можна припустити, що статутний капітал не буде збільшено до мінімального показника у 2024 році. Це підтверджується даними рис. 2, згідно з якими прогнозований обсяг статутного капіталу 257,69 млн. грн.

Аналогічна картина з ПАТ «Мета Банк»: прогноз на 2024 рік – 309,15 млн. грн. (рис. 3).

Лінії тренду ПАТ «Мета Банк» та ПАТ «Банк Український капітал» мають достовірність більше 70% і у найвищій точці сягають позначки, наближеної до 300,00 млн. грн. Можна стверджувати, що при збереженні поточних темпів нарощення капіталу, установи не виконують вимог НБУ.

За результатами отриманого прогнозу, серед банків 1 групи, лише 2 із 33 банків (табл. 1), зможуть досягти встановленого НБУ розміру капіталу в 500 млн. грн. у 2024 році.

Нестача капіталу – «сигнал», який свідчить про необхідність розробки програму докапіталізації згідно встановлених норм НБУ до рівня стійкості у 2018 році. Крім того, при додатковій

потребі у капіталі, банківська установа повинна також розробити та відправити сценарій плану реструктуризації до Національного банку України з терміном виконання до кінця 2019 року, що передбачено Постановою Правління НБУ №94 від 14.08.2018 року [5].

Аналіз капіталу банків другої групи показав, що 12 установ мають розмір статутного капіталу в межах від 300 до 400 млн. грн. Дві банківські установи – ПАТ «Кредит Європа Банк» та ПАТ «Діви Банк» – за роки свого існування зменшували розмір статутного капіталу. Це може бути свідченням порушення нормативу мінімального розміру статутного капіталу, та у подальшому можливої самоліквідації установи.

Так, ПАТ «Діви Банк» добровільно прийняв рішення про закінчення банківської діяльності без ліквідації юридичної особи. Це стало можливо після прийняття у 2017 році закону «Про спрощену процедуру реорганізації та капіталізації банків». Із кінця 2018 року банк був реорганізований у фінансову компанію [6].

Решта установ другої групи неодноразово збільшували статутний капітал, в тому числі – й за останні роки, що підтверджується даними рис. 3. Згідно прогнозу, лише 3 банківські установи на 01.07.2024 р. зможуть досягти розміру статутного капіталу в 500 млн. грн: ПАТ «А-БАНК» – 833,42 млн. грн.; ПАТ «АП БАНК» – 664,633 млн. грн.; ПАТ «РВС БАНК» – 647,762 млн. грн.

Варто відмітити швидке нарощення статутного капіталу банком ПАТ «АКБ «Львів», який має одні з найбільших темпів приросту капіталу за останні 4 роки. Тому, ймовірність виконання вимог до статутного капіталу банком ПАТ АКБ «Львів» дуже висока (рис. 5).

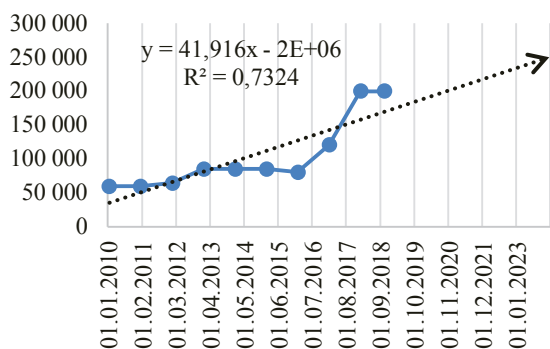


Рис. 2. Прогнозне значення статутного капіталу ПАТ «Банк Український капітал»

Джерело: побудовано автором

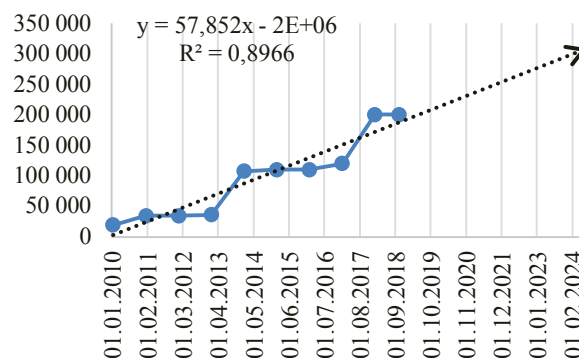


Рис. 3. Прогнозне значення статутного капіталу ПАТ «Мета Банк»

Джерело: побудовано автором

Таблиця 1

Прогнозне значення статутного капіталу банків 1 групи

Назва банку	Прогноз значення показника статутного капіталу	Назва банку	Прогноз значення показника статутного капіталу	Назва банку	Прогноз значення показника статутного капіталу
ПАТ "БАНК АЛЬЯНС"	304,298	АТ "КІВ"	265,706	ПАТ "МОТОР-БАНК"	216,963
АТ "АЛЬТБАНК"	205	ПАТ "АЙБОКС БАНК"	478,256	ПАТ "МІВ"	533,24
Полікомбанк	278,093	ПАТ "КБ "ЗЕМЕЛЬНИЙ КАПІТАЛ"	295,424	ПуАТ "КБ "АКОРД-БАНК"	264,332
ПАТ "БАНК ФАМІЛЬНИЙ"	278,374	ПАТ "АВ "РАДА-БАНК"	250,136	ПАТ "ЄСПБ"	314,316
ПАТ "ОКСІ БАНК"	261,898	"ПЕРШИЙ ІНВЕСТ. БАНК"	243,756	ПАТ "ВЕРНУМ БАНК"	322,257
ПАТ "СКАЙ БАНК"	242,425	ПАТ "СІТІБАНК"	245,375	ПАТ КБ "Центр"	227,101
ПАТ "Ідея Банк"	449,68	"АКБ "Траст-капітал"	286,095	ПАТ "БАНК СІЧ"	244,305
ПАТ "КОМІНВЕСТ-БАНК"	303,181	Український банк реконструкції та розвитку	299,431	ПАТ "АЛЬПАРИ БАНК"	298,381
ПАТ "БАНК "УКРАЇНСЬКИЙ КАПІТАЛ"	257,691	ПАТ "АКБ "КОНКОРД"	269,559	ПАТ "РОЗРАХУНКОВИЙ ЦЕНТР"	272,306
АТ "МетаБанк"	309,15	ПАТ "КРЕДИТ ЄВРОПА БАНК"	-21,542	ПАТ "БАНК "ПОРТАЛ"	291,799
ПАТ "ЮНЕКС БАНК" м. Київ	292	АТ "УКРБУДІНВЕСТ-БАНК"	257,381	ПАТ "КРИСТАЛ-БАНК"	505,332

Джерело: побудовано автором

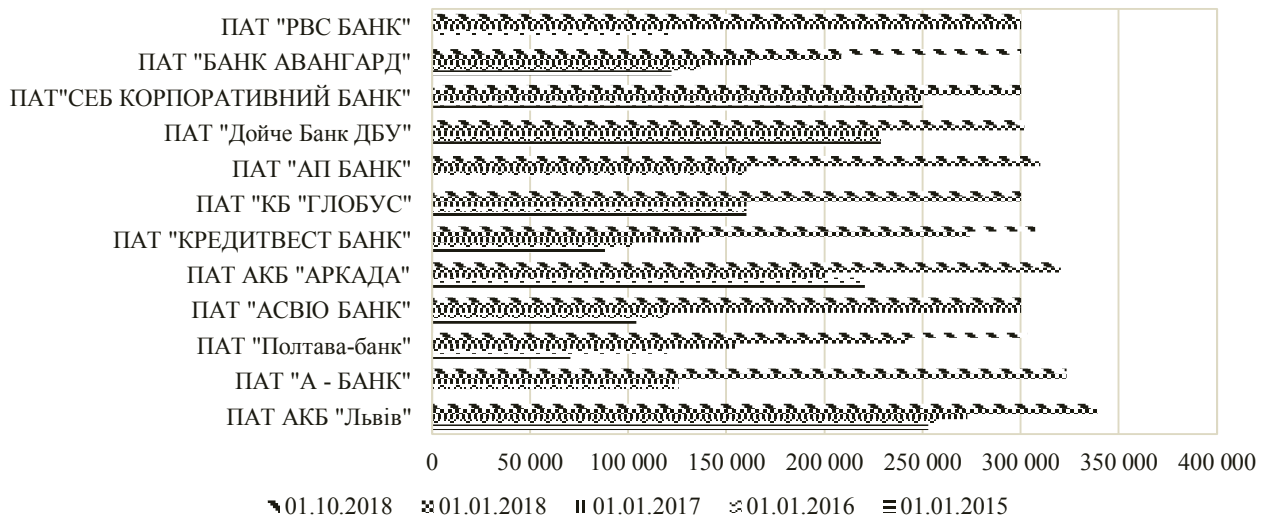


Рис. 4. Динаміка приросту капіталу банків зі статутним капіталом від 300-400 млн. грн

Джерело: побудовано автором

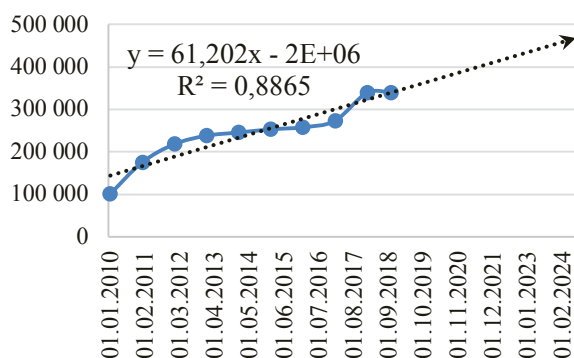


Рис. 5. Прогноз розміру статутного капіталу АКБ «Львів»

Джерело: побудовано автором

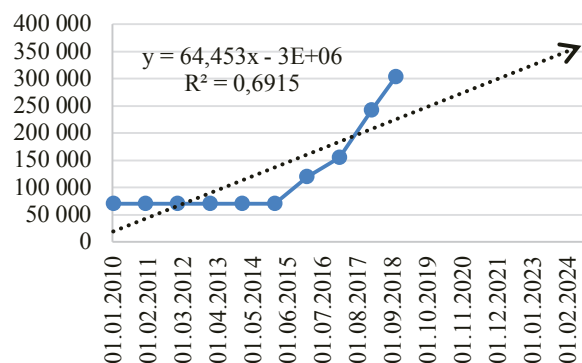


Рис. 6. Прогнозне значення статутного капіталу ПАТ «Полтава-Банк»

Джерело: побудовано автором

Вказана тенденція характерна також й для банку ПАТ «Полтава-Банк», прогнози для яких виглядають наступним чином (рис. 6).

ПАТ АКБ «Львів» поступово збільшує розмір статутного капіталу. Норматив на 01.07.2017 рік – виконаний банком (272,87 млн. грн.), прогнозоване значення статутного капіталу на 01.07.2024 рік складає 467,83 млн. грн. Цей показник менше розміру, встановленого НБУ – але, при виваженому управлінні банк виконає цей норматив.

ПАТ «Полтава-Банк» показує стрімке зростання починаючи з 2016 року по теперішній час. Станом на 2018 рік банк перевиконав норматив більше ніж на 100 млн грн. (розмір статутного капіталу на кінець 2018 року – 303,250 млн. грн.). Прогнозоване значення на 01.07.2024 рік складає 360,325 млн. грн. Якщо банком буде підтримуватися динаміка нарощення останніх років – цілком можливо, що норматив буде досягнуто.

Щодо другої групи банків, можна зробити ймовірнісний прогноз – 3 банки станом на 2024 рік матимуть розмір статутного капіталу вище 500 млн. грн., решта – 9 банківських установ матимуть проблеми в частині забезпечення необхідного рівня капіталізації (табл. 2).

Таблиця 2

Прогнозне значення статутного капіталу банків 2 групи (300-400 млн. грн.)

Назва банку	Прогнозне значення показника статутного капіталу станом на 01.07.2024 р., млн. грн.
ПАТ АКБ "Львів"	467,83
ПАТ "А – БАНК"	833,418
ПАТ "Полтава-банк"	360,325
ПАТ "АСВІО БАНК"	457,909
ПАТ АКБ "АРКАДА"	329,482
ПАТ "КРЕДИТВЕСТ БАНК"	364,463
ПАТ "КБ "ГЛОБУС"	324,282
ПАТ "АП БАНК"	697,258
ПАТ "Дойче Банк ДБУ"	314,53
ПАТ "СББ КОРПОРАТИВНИЙ БАНК"	341,775
ПАТ "БАНК АВАНГАРД"	449,828
ПАТ "РВС БАНК"	677,556

Джерело: побудовано автором

Окремо хотілось відмітити, що банки, котрі матимуть проблеми щодо докапіталізації можуть реорганізуватися шляхом об'єднання з іншим банком, або (що, на нашу думку, більш прийнятний сценарій для розвитку подій) переглянути зміст та результативність існуючих підходів до управління, спрямованих на досягнення стратегічних завдань банку. Це цілком залежить від якості менеджменту та відповідних рішень власників банків. Тому, на нашу думку, цілком зрозуміло буде побудова, виваженої з ризиком, моделі адекватного збільшення капіталу.

Далі перейдемо до розгляду банків третьої групи зі статутним капіталом від 400 до 500 млн. грн. Вони вже виконали поточні вимоги щодо капіталу. Ці банки неодноразово збільшували розмір статутного капіталу та на сьогоднішній день мають мінімальний рівень ризику недокапіталізації (рис. 7.).

Банки третьої групи мають добре сформований «буфер безпеки» у вигляді капіталу. Очевидно, банківські установи мають стабільну, ефективну та прибуткову бізнес-модель та продовжують працювати, не порушуючи нормативів НБУ та діючого законодавства.

Серед банків 3 групи лише 1 банківська установа – ПАТ "ВіЕс Банк" не зможе перевищити показник в 500 млн. грн. станом на 2024 рік (табл. 4). Цей банк має статутний капітал у розмірі 420 млн. грн., але без примножень за останні роки Рецепт уникнення труднощів із виконанням аналізованого нормативу капіталу на наступну контрольну дату-перегляд системи ризик-менеджменту та виконання програми капіталізації банку, що дозволить йому залишитись на ринку та зберегти вже сформований сегмент ринку.

Ще один банк, який зможе виконати нормативи НБУ одо рівня капіталу – ПАТ "БАНК 3/4". Прогноз розміру статутного капіталу ПАТ "БАНК 3/4" наведений на рис. 5.

ПАТ "Банк "Грант", починаючи з 2015 року, постійно примножує розмір статутного капіталу (табл. 3). Враховуючи прогнозні показники, є ймовірність, що установа зможе до 2024 року досягти прогнозного значення показника розміру статутного капіталу на рівні 646,21 млн. грн (табл. 4).

У третій групі 3 із 4 банків зможуть виконати вимоги Національного банку України щодо мінімального розміру статутного капіталу (табл. 4).

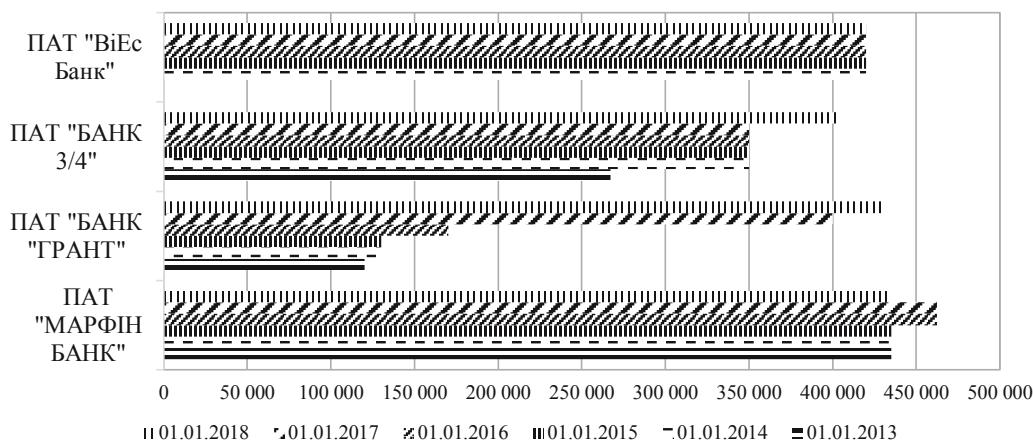


Рис. 7. Динаміка приросту капіталу банків зі статутним капіталом від 400-500 млн. грн.

Джерело: побудовано автором

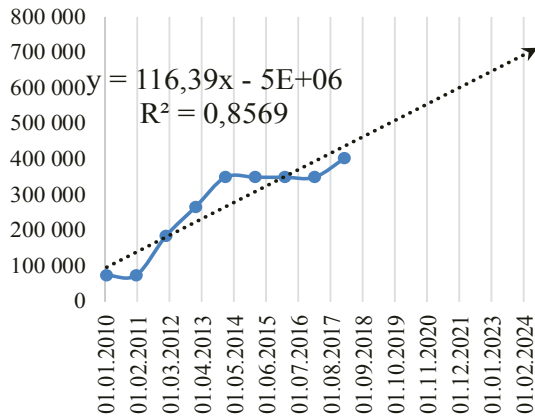


Рис. 8. Прогнозні дані зростання розміру статутного капіталу ПАТ «Банк 3/4»

Джерело: побудовано автором

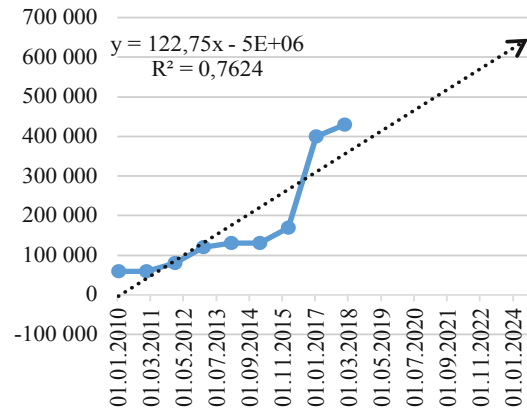


Рис. 9. Прогнозні дані зростання розміру статутного капіталу ПАТ «Банк «Грант»

Джерело: побудовано автором

Таблиця 3

Прогноз розміру статутного капіталу для банків зі статутним капіталом від 400 до 500 млн. грн на 01.10.2018 року

Назва банку	01.01.2020	11.07.2020	01.01.2021	01.01.2022	11.07.2022	01.01.2023	01.01.2024
ПАТ "МАРФІН БАНК"	512,203	521,445	529,820	547,389	556,583	564,958	582,527
ПАТ "БАНК "ГРАНТ"	444,520	468,088	489,447	534,252	557,697	579,057	623,861
ПАТ "БАНК 3/4"	522,269	544,616	564,868	607,350	629,581	649,833	692,315
ПАТ "ВіЕс Банк"	420,000	420,000	420,000	420,000	420,000	420,000	420,000

Джерело: побудовано автором

Аналіз банків третьої групи показав, що при незначному збільшенні капіталу кожного року, у 2024 році усі банківські установи виконають вимоги НБУ. При цьому, постійне вдосконалення систем управління та підтримка поточних темпів зростання, дозволять досягнути встановлених обов'язкових 500 млн. грн. раніше визначеної дати.

Із 49 банків, рівень статутного капіталу яких менше 500 млн. грн. станом на 01.10.2018 року, за прогнозними даними лише 8 (або 16,33%) банківських установ зможуть впоратися з докапіталізацією, а 41 банк – ні (табл. 5).

Далі. Серед банків, що не виконають вимоги, доцільно виокремити ті, які значно збільшили темпи приросту капіталу за останні роки:

- ПАТ «Ідея Банк» зі зростанням у 151,74 млн. грн. у період з 2014 року по 01.10.2018 року;
- ПАТ АКБ «Львів» зі зростанням з 2010 по 2018 рік на 238,60 млн. грн.

Це свідчить про те, що банки чітко виконують вимоги НБУ і добре пристосовуються до змін: як у ринковому середовищі, так і у законодавчому та регулятивному «полі».

Таблиця 4

Банківські установи, що зможуть збільшити розмір статутного капіталу до 500 млн. грн

Група	Розмір статутного капіталу (млн. грн.)	Кількість банківських установ (шт.)	Банки, що зможуть збільшити розмір статутного капіталу до 500 млн. грн.
1	від 200 до 300	33	2
2	від 300 до 400	12	3
3	Від 400 до 500	4	3

Джерело: побудовано автором

Отже, результати прогнозу наочно дають змогу не тільки аналізувати поточний стан капітальної бази банківської системи, а й визначити ймовірність виконання вимог до капіталу банків. Використовуючи прогнозні дані, банки можуть розробляти контролювати темпи примноження капіталу, підтримувати необхідну динаміку та вживати своєчасні заходи для усунення потенційних проблем в майбутньому.

Висновки з проведеного дослідження. За підсумками дослідження, банки розподілено на групи в залежності від розміру статутного капіталу та спрогнозовано його розмір за допомогою побудови тренду зростання. Визначено рівень адекватності прогнозу. На основі отриманих даних визначено, які банки зможуть досягти встановленого розміру статутного капіталу при збільшенні розміру та темпів капіталізації. Зроблено висновок щодо банків, які не зможуть виконати норматив згідно прогнозованого сценарію та запропоновано альтернативні шляхи для підтримки рівня достатності капіталу на належному рівні. Серед них – забезпечення встановленого рівня достатності банківського капіталу за рахунок наступних заходів: об'єднання в групу з іншим гравцем на ринку, збільшення темпів приросту капіталу, самоліквідація, покращення системи управління та ризик-менеджменту. Реалізація запропонованих заходів дозволить українським банкам не тільки наростити свій капітал, а й вдосконалити фінансовий менеджмент банку. Це сприятиме уникненню загрози недостатнього рівня капіталізації, та уникненню загрози порушення фінансової стабільності банківської системи України.

Література:

1. Показники діяльності банківської системи України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://bank.gov.ua>.
2. «Банківський сектор є достатньо капіталізованим, проте повинен збільшити запас міцності – підсумки оцінки стійкості банків» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: https://bank.gov.ua/control/uk/publish/printable_article?art_id=78399269&showTitle=true.
3. Постанова Правління Національного банку України «Про внесення змін до деяких нормативно-правових актів Національного банку України» від 21 грудня 2017 року №136 [Електронний ресурс]. – <https://www.zakon.rada.gov.ua>.
4. Ресурсний потенціал банку. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <dspace.oneu.edu.ua/.../Ресурсний%20потенціал%20банків>.
5. Постанова Правління Національного банку України «Про особливості здійснення оцінки стійкості банків і банківської системи України у 2018 році» від 14 серпня 2018 року №94 136 [Електронний ресурс]. – <https://bank.gov.ua>.
6. Національний банк відкликав банківську ліцензію ПАТ "ДіВі Банк". [Електронний ресурс] – Режим доступу: https://bank.gov.ua/control/uk/publish/article?art_id=75644380.
7. Постанова Правління Національного банку України «Про затвердження Інструкції про порядок регулювання діяльності банків в Україні» (зі змінами та доповненнями) від 28 серпня 2001 року №368 [Електронний ресурс]. – <https://www.zakon.rada.gov.ua>.

Свергун Елена Андреевна

студентка

Харьковского учебно-научного института

Университета банковского дела

ПРОГНОЗИРОВАНИЕ РАЗМЕРА УСТАВНОГО КАПИТАЛА УКРАИНСКИХ БАНКОВ**Аннотация**

В статье приведен анализ наращивания по объемам банками Украины капитальной базы. С помощью прогноза была сделана оценка выполнения требований Национального банка Украины по объемам наращивания капитала. Выделены банки, в которых могут возникнуть трудности в части поддержания уровня адекватности капитала. Разработаны рекомендации для банков каждой группы по дальнейшему достижению норматива.

Ключевые слова: банковский капитал, достаточность, требования НБУ, адекватность капитала, экономические нормативы.

Sverhun Olena Andriivna

Student

Kharkiv Educational and Scientific Institute

of SHEI "Banking University"

FORECASTING THE AMOUNT OF AUTHORIZED CAPITAL OF UKRAINIAN BANKS**Summary**

The article include the analysis of increasing the size of the capital of domestic banks. The requirements assessment of National Bank of Ukraine in terms of capital increase were made with using the forecast. Also were identified banks in which may be difficulties in part of maintaining the level of capital adequacy.

Recommendations were developed for the banks of each group to further achieve the standard

Key words: bank capital, sufficiency, NBU requirements, capital adequacy, economic standards.

УДК 33. 05-044. 372 (477)

Скляренко Марина Вадимівна
викладач кафедри економічної теорії
та міжнародної економіки
Харківського фінансового інституту
Київського національного торговельно-економічного університету

КРИЗА ПІДПРИЄМСТВА: ГОЛОВНІ ПІДХОДИ ДО ВИЗНАЧЕННЯ ЗМІСТУ ТА ОЗНАК

Розкрито багатоаспектний зміст кризи підприємства як об'єктивного процесу, притаманного його життєвому циклу. Доведено, що сутність кризи підприємства характеризує система взаємопов'язаних категорій: кризова ситуація, кризовий стан, кризові явища на підприємстві. Обґрунтовано необхідність урахувати багатоаспектність змісту кризи підприємства при розробці антикризових програм.

Ключові слова: криза підприємства, кризова ситуація, кризовий стан, кризові явища, антикризове управління, антикризові програми.

Постановка проблеми. Підприємство є відкритою соціо-економічною системою, що має складну внутрішню структуру та здійснює господарську діяльність під впливом факторів зовнішнього середовища. Протягом його життєвого циклу підприємство проходить фази зростання та падіння ділової активності, потрапляє у різні кризові ситуації, причини, види та наслідки яких є предметом наукових досліджень фахівців з економіки та менеджменту, зокрема з антикризового управління підприємством. Економічний аналіз змісту та форм криз підприємства є актуальним, оскільки від ефективності його господарської діяльності як одиниці бізнесу залежать задоволення суспільних потреб у товарах, послугах, роботах; можливості мобілізації через податкову систему фінансових ресурсів для інвестицій та інновацій, які у теперішній час є пріоритетними чинниками економічного розвитку; розв'язання соціальних проблем, створення нових робочих місць, підвищення життєвого рівня населення.

Теоретичним та прикладним проблемам кризових ситуацій на підприємстві та антикризового управління присвячено дослідження вітчизняних та зарубіжних науковців, серед них: В. Даніч, А. Жадько, Р. Квасницька, Н. Ляшенко, Л. Мединська, Н. Пархоменко, В. Поліщук, Л. Ситник, Е. Татарніков, З. Холод, А. Чернявський, О. Шапурова, О. Шестопалова та інші. Але ще отримала належного рівня розкриття проблема структурування змісту поняття кризи підприємства, що є важливим для пошуку дієвих заходів її подолання.

Постановка завдання. Метою статті є обґрунтування змістовних складових кризи підприємства на основі аналізу головних відходів до визначення її сутності та характеристики головних ознак.

Виклад основного матеріалу дослідження. Поняття «криза підприємства» за своїм змістом є багатоаспектним та має різні трактування у наукових джерелах.

По-перше, криза підприємства визначається як певний момент порушення і навіть руйнування його стабільного функціонування як господарської одиниці. Так, Л. Мединська вважає, що криза підприємства є переломним моментом в послідовності господарських процесів, подій і дій [1]. «Криза підприємства представляє собою пере-

ломний момент у послідовності процесів подій і дій» [2]. Криза – це переломний етап у функціонуванні будь-якої системи, на якому вона піддається дії ззовні або зсередини, що вимагає від неї якісно нового реагування. До симптомів кризи, які правило, належать: зниження прибутковості, скорочення чи втрата частки ринку підприємством, втрата ним ліквідності [3]. Спираючись на такий підхід, можна визначити кризу підприємства як такий етап його господарської діяльності, коли підприємство втрачає стабільність як цілісна господарська система, що знаходить своє відбиття у падінні його економічних показників, погіршення фінансового стану.

По-друге, багато дослідників трактують кризу підприємства як процес, що характеризується економічними, фінансовими та ін. втратами підприємства. За визначенням Шестопадової О.В., економічна криза підприємства – це незапланований і небажаний, обмежений за часом процес, що у стані істотно перешкодити або навіть зробити неможливим функціонування підприємства. Вид основних концептуальних цілей, що знаходяться під загрозою, підприємства і розмір цієї загрози визначає силу кризи [2]. На думку Р.С. Квасницької, поняттям «криза на підприємстві» характеризують різні проблемні фактори в діяльності підприємства від простих перешкод у функціонуванні підприємства через організаційні негаразди до повного зниження підприємства [4]. Спираючись на наведені трактування, криза на підприємстві – це процес (довготривалий, але обмежений у часі) порушення під впливом зовнішніх та внутрішніх чинників його стабільності як цілісної господарської системи.

По-третє, криза трактується як така ситуація на підприємстві, коли спостерігається падіння його ефективності та конкурентоспроможності. А. О. Жадько підкреслює, що кризою може вважатися будь-яка нестандартна ситуація або зміни у функціонуванні підприємства. ... кризою є ситуація значного погіршення одного, а частіше кількох, важливих параметрів функціонування підприємства, що цілком реально може призвести до банкрутства [5]. Отже, криза підприємства, за цим підходом, трактується як певна кризова ситуація – проміжок часу з моменту виникнення

кризи до моменту її подолання, варіантами якого є або відновлення стабільної ситуації, або ліквідація підприємства. «Виходячи із суті кризових ситуацій, зазначимо, що вони характеризуються ризикованим розвитком, який виявляється у ймовірності виникнення небезпечної чи кризової ситуації та їх наслідків. Отже, кризова ситуація – це різкий перелом, важкий перехідний стан, що містить у собі небезпеку, загрозу руйнування виробничої системи в цілому [2]. Криза – це така небезпечна ситуація на підприємстві, що загрожує його цілям, життєздатності та існуванню.

По-четверте, багато дослідників розрізняють поняття кризи, кризового стану підприємства, а також кризових явищ на підприємстві.

Кризовим вважається такий стан системи, «при якому існує реальна загроза її руйнації, припиненім функціонування. Переходячи до підприємства його критичним станом будемо вважати такий, при якому існує загроза припинення фінансово-господарчої діяльності, а це буде у випадку, коли вона стає хронічно збитковою. В результаті підприємство проідає свої оборотні кошти, може ще трохи протриматися на кредитах, але все одно зупиниться через брак коштів. Отже, головним індикатором кризового стану підприємства є його збитковість, або її очікування [6]. «Під кризовим станом підприємства будемо розуміти сукупність кризових явищ, яка є критичною та може призвести до ліквідації підприємства. У свою чергу, під кризовим явищем будемо розуміти погіршення певних показників функціонування підприємства, які мають негативний вплив на процеси його життєдіяльності. Кризові явища в діяльності підприємства стають моментом загострення протиріч, що виникають у процесі взаємодії окремих елементів підприємства як системи між собою та із зовнішнім середовищем [7]. У наведеному визначенні кризовий стан трактується як певна сукупність чи послідовність кризових явищ на підприємстві.

Таким чином, відповідно до проаналізованих підходів, по-перше, криза підприємства є одночасно процесом втрати ім стабільності та ефективності що охоплює певний період часу, якому

притаманні певні переломні моменти. За таким підходом у перебігу кризи можуть бути виокремлені певні стадії (фази), які відрізняються часовою тривалістю, формами та інтенсивністю прояву, переломними моментами, потребою в управлінні. Розрізняють три фази кризи: фаза кризи, яка безпосередньо не загрожує функціонуванню підприємства (за умови перекладу його на режим антикризового управління); фаза, яка загрожує подальшому існуванню підприємства і вимагає негайного проведення фінансової санації; кризовий стан, який не сумісним з подальшим існуванням підприємства і приводить до його ліквідації. Завершальним явищем розвитку кризи всі вчені вважають загрозу банкрутства (неспроможність) підприємства, економічною характеристикою якої є неможливість проведення повного розрахунку за зовнішніми зобов'язаннями. Науковці також виокремлюють фази течії кризи підприємства – передкризова, збурення, розгін, апогей, повернення, заспокоєння, післякризова.

По-друге, сутність кризи підприємства характеризує система взаємопов'язаних категорій: кризова ситуація, кризовий стан, кризові явища на підприємстві (рис. 1).

Криза підприємства, внаслідок багатоаспектності її економічного змісту, може мати багато ознак: втрата цільового ринку, зниження рентабельності продукції, віддачі активів тощо. На обґрунтовану думку В. Поліщук, головним індикатором кризового стану підприємства є його збитковість, або її очікування [8]. Якщо спиратися на цей індикатор, то за даними Державної служби статистики України, у кризовому стані перебуває велика кількість підприємств (табл. 1). Дані таблиці 1 свідчать, що майже 30 % українських підприємств є збитковими, тобто є підстави для висновку про реальну можливість їх кризового стану. Протягом 2015–2017 рр. ситуація покращилась для великих підприємств, відсоток збиткових підприємств цієї групи зменшився з 44,3% у 2015 році до 26,7% у 2017 році; для середніх підприємств відповідно – з 28,9% до 23,4%. Частка збиткових малих та мікропідприємств зростає: малі підприємства – з 26,1% до 27,3%, мікропідприємства – з 26,4% до 28,2%.

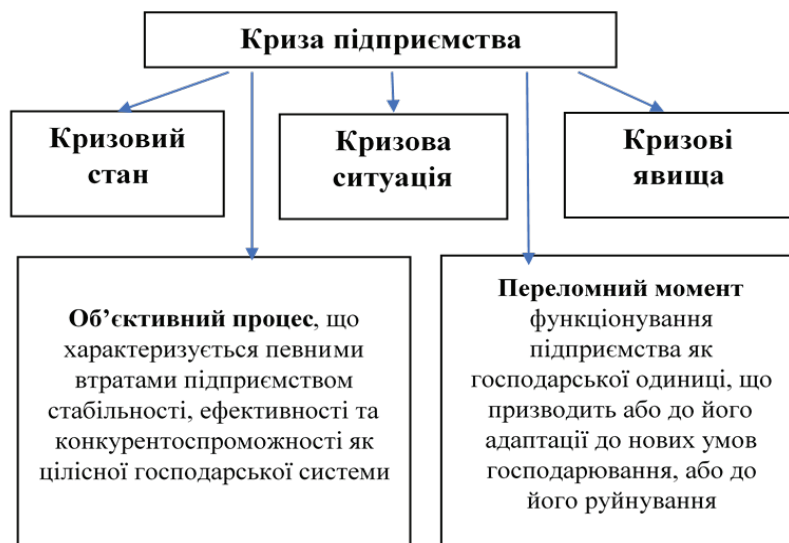


Рис. 1. Багатоаспектний зміст поняття «криза підприємства»

Таблиця 1
Підприємства України, що отримали збитки
(2015-2017 рр.)

Види підприємств	Підприємства, які одержали збиток. У % до загальної кількості підприємств		
	2015 р.	2016 р.	2017 р.
Усього	26,3	26,6	27,2
по великих підприємствах	44,3	34,2	26,7
по середніх підприємствах	28,9	23,9	23,4
по малих підприємствах	26,1	26,7	27,3
у тому числі по мікропідприємствах	26,4	27,7	28,2

Джерело: складено за [9]

Частка збиткових підприємств за січень-червень 2018 року становила 28,3%. У цей період, найбільшим був відсоток збиткових великих та середніх підприємств у таких галузях, як: транспорт, складське господарство, поштова та кур'єрська діяльність – 41,3%; мистецтво, спорт, розваги та відпочинок – 40,2%; тимчасове розміщення й організація харчування – 37,8%; діяльність у сфері адміністративного та допоміжного обслуговування – 37,4%. В промисловості найбільшим був відсоток збиткових великих та середніх підприємств у таких галузях, як: водопостачання; каналізація, поводження з відходами – 62,8%; постачання електроенергії, газу, пари та кондиційованого повітря – 46,5%; виробництво коксу та продуктів нафтоперероблення – 44,0%; добувна промисловість і розроблення кар'єрів – 34,8%. Найменшою частка збиткових великих та середніх промислових підприємств була у галузях: виробництво основних фармацевтичних продуктів і фармацевтичних препаратів – 11,7%; виготовлення виробів з деревини, паперу та поліграфічна діяльність – 24,5% [10]. Наведені дані свідчать, що за середнім показником збиткових підприємств всіх галузей економіки України майже 30% підприємств знаходяться у кризовій ситуації, подальший розвиток якої може призвести до їх ліквідації як суб'єктів господарювання. Дані про зниження у 2015-2017 рр. відсотка збиткових великих та середніх підприємств не є свідомством подолання їх кризового стану. Можливим може бути і протилежний сценарій, якщо зменшення частки збиткових підприємств пов'язано не з подолання кризи, а їх ліквідацією.

Причини кризи підприємства можуть бути зовнішніми щодо нього, можливості впливу якого на них є обмеженими, і внутрішніми, пов'язаними з господарською діяльністю підприємства:

- зовнішні причини кризи підприємства, пов'язані зі станом та тенденціями розвитку факторів його макро- та мікро- зовнішнього середовища;
- внутрішніми причинами кризи можуть бути ризиковані стратегії маркетингу, конфлікти на підприємстві, недоліки в організації виробництва, недосконалість та помилки управління, недосконалість фінансова діяльність тощо. Ляшенко справедливо вважає, що кризу діяльності підприємства слід розглядати як кризу його менеджменту, оскільки кризовою є така ситуація, яку менеджмент визнає загрозливою для існу-

вання самого підприємства. Аналіз виробничо-господарської діяльності підприємств показав, що саме суб'єкт управління в більшості випадків виступає причиною та джерелом появи кризових ситуацій [11]. Українська дослідниця А. О. Жадько наводить таку класифікацію факторів, що обумовлюють появу та розгортання кризових явищ на підприємстві (табл. 2).

Таблиця 2
Класифікація факторів кризи підприємства [5]

Класифікаційна ознака	Класифікаційна група
Залежно від місця виникнення	Зовнішні; внутрішні
Залежно від волі людини	Об'єктивні; суб'єктивні
За закономірністю виникнення	Випадкові; закономірні
За походженням	Штучні; природні
Залежно від наслідків прояву	Загальні; специфічні; індивідуальні
Залежно від ступеня впливу	Основні; другорядні
Залежно від ступеня взаємообумовленості	Незалежні; похідні
Залежно від часу дії	Постійні; тимчасові
Залежно від підходу до визначення	Потенційні; фактичні

Криза підприємства має певні наслідки, які можливо розділити, як і її причини, на:

- зовнішні, що характеризують її вплив на соціально-економічний розвиток міста, регіону, національної економіки: зменшення робочих місць та загострення проблем зайнятості, зниження рівня доходів населення і відповідно платоспроможного попиту домогосподарств, зменшення надходжень до місцевих та державного бюджетів, обмеження фінансування соціальних програм, екологічні проблеми та загроза соціальних конфліктів тощо;

- внутрішні як негативна динаміка показників обсягу виробленої та реалізованої продукції, валового доходу, прибутку, платоспроможності, фінансової стійкості та ін.

Але криза підприємства може мати і певні позитивні наслідки, оскільки її подолання пов'язано з удосконаленням а у певних випадках і оновленням його економічного механізму. Оцінюючи вплив кризи на підприємство, Н. Ляшенко підкреслює, що « не сама криза має конструктивний чинник (по своїй суті вона є деструктивна), однак криза задає потенцію до конструктивних дій з боку менеджменту, які повинні перебудувати діяльність підприємства, для того подолати кризу. Для цього може потребуватися мобілізація всіх резервів підприємства, корінна ломка та перебудова його організаційно-виробничої сфери. Таким чином, криза задає необхідність певних конструктивних дій з боку менеджменту, інакше підприємство може припинити існування, що означає руйнацію його як соціально-економічної системи. Однак такі дії можуть і не здійснитися, що означає припинення існування підприємства» [11].

Висновки з проведеного дослідження. Таким чином, зміст поняття «криза підприємства» як об'єктивного процесу, що характеризується певними втратами стабільності, ефективності та конкурентоспроможності та призводить або до їх

відновлення шляхом адаптації підприємства як цілісної господарської системи до нових умов, або до його руйнації та ліквідації, конкретизується у поняттях «кризова ситуація», «кризовий стан», «кризові явища». Як процес, криза підприємства, по-перше, охоплює період формування, розвитку, подолання кризових ситуацій, виходу з них; по-друге, характеризується переломними моментами як найвищими точками загострення кризових явищ, що обумовлюють реальну загрозу його ефективності і, навіть, існуванню; по-третє, криза підприємства як процес системних змін від сталості

до нестабільності і навпаки є складовою його життєвого циклу у цілому та кожної його фази зокрема; по-четверте, криза підприємства є об'єктивним процесом, що призводить або до його адаптації до умов, що змінилися, яка має різні форми, або до ліквідації як суб'єкта господарської діяльності.

Здійснюючи антикризове управління підприємством, важливо ураховувати багатоаспектний зміст кризи підприємства як об'єктивного процесу, притаманного його життєвому циклу, при розробці антикризових програм, визначення методів та заходів подолання кризових ситуацій.

Література:

1. Мединська Л. Сутність кризи підприємства та причини її виникнення. URL: http://elartu.tntu.edu.ua/bitstream/123456789/12493/2/Conf_2015v2_Medynska_L-Essence_of_enterprise_crisis_72-73.pdf.
2. Шестопалова О. В. Економічно-кризові ситуації на підприємстві та механізми їх подолання. URL: http://eir.zntu.edu.ua/bitstream/123456789/545/1/Shestopalova_Features%20reversible.pdf.
3. Шапурова О.О. Політика антикризового управління при загрозі банкрутства. Актуальні проблеми економіки. 2008. № 8 (86). С. 147-154.
4. Квасницька Р.С. Етапність проведення діагностики кризового стану та ймовірність банкрутства підприємства. Вісник Хмельницького національного університету. 2011. № 2. С. 130-135.
5. Жадько А.О. Поняття «кризи» на підприємстві та необхідність ідентифікації її причин як визначальний фактор успішності підприємницької діяльності. URL: <http://intkonf.org/zhadko-ao-ponyattya-krizi-na-pidpriemstvi-ta-neobhidnist-identifikatsiyi-yiyi-prichin-yak-viznachalnyi-faktor-uspishnosti-pidpriemnikskoyi-diyalnosti>.
6. Поліщук В.С. Кризова ситуація в Україні і важливість антикризової системи господарювання. URL: irbis-nbuv.gov.ua/cgi-bin/irbis_nbuv/cgiirbis_64.exe?...2.
7. Даніч В.М., Пархоменко Н.О. Визначення кризового стану підприємства. URL: http://mmi.fem.sumdu.edu.ua/sites/default/files/mmi2013_4_208_218.pdf.
8. Поліщук В. С. Формування прибутку підприємства в умовах ринкових відносин. Вісник Кам'янець-Подільського національного університету імені Івана Огієнка. Економічні науки. 2015. Вип. 10. С. 214-218. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/vkrpnuen_2015_10_39.
9. Фінансові результати до оподаткування за видами економічної діяльності з розподілом на великі, середні, малі та мікропідприємства у 2015, 2016, 2017 роках. URL: <http://www.ukrstat.gov.ua>.
10. Фінансові результати діяльності великих та середніх підприємств за січень-червень 2018 року. URL: <http://www.ukrstat.gov.ua/express/expr2018/08/130.pdf>.
11. Ляшенко Н.В. Причини виникнення, функції та вплив кризових явищ на управління підприємством. URL: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=958>.

Скляренко Марина Вадимовна

преподаватель кафедры экономической теории
и международной экономики

Харьковского финансового института

Киевского национального торгово-экономического университета

КРИЗИС ПРЕДПРИЯТИЯ:

ОСНОВНЫЕ ПОДХОДЫ К ОПРЕДЕЛЕНИЮ СОДЕРЖАНИЯ И ПРИЗНАКОВ

Аннотация

Раскрыто многоаспектное содержание кризиса предприятия как объективного процесса, присущего его жизненному циклу. Доказано, что сущность кризиса предприятия характеризует система взаимосвязанных категорий: кризисная ситуация, кризисное состояние, кризисные явления на предприятии. Обоснована необходимость учитывать многоаспектное содержание кризиса предприятия при разработке антикризисных программ.

Ключевые слова: кризис предприятия, кризисная ситуация, кризисное состояние, кризисные явления, антикризисное управление, антикризисные программы.

Sklyarenko Marina Vadymivna

Teacher of the Department of Economic Theory
and the international economy
Kharkiv Financial Institute
Kiev National Trade and Economic University

BUSINESS CRISIS: MAIN APPROACHES TO DETERMINING CONTENT AND CHECK

Summary

The multidimensional content of the crisis of the enterprise as an objective process inherent in its life cycle is revealed. It is proved that the essence of the crisis of the enterprise characterizes the system of interrelated categories: crisis situation, crisis situation, crisis phenomena in the enterprise. The necessity to consider the multidimensional nature of the crisis of the enterprise in the development of anti-crisis programs is substantiated.

Key words: crisis of the enterprise, crisis situation, crisis situation, crisis phenomena, anti crisis management, anti-crisis programs.

УДК 657

Сніжко Валерія Вікторівна

магістр

Київського національного університету імені Тараса Шевченка

ОРГАНІЗАЦІЯ ТА МЕТОДИКА БУХГАЛТЕРСЬКОГО ОБЛІКУ ВЛАСНОГО КАПІТАЛУ АКЦІОНЕРНОГО ТОВАРИСТВА

У статті розкрито сутність та значення категорії «власний капітал». Досліджено складові власного капіталу та їх призначення. Розглянуто порядок відображення інформації про власний капітал на рахунках бухгалтерського обліку. Досліджено особливості організації обліку та фінансової звітності власного капіталу. Висвітлено методичні аспекти обліку власного капіталу акціонерного товариства.

Ключові слова: власний капітал, облікова політика акціонерного товариства, структура власного капіталу.

Постановка проблеми. В умовах глобалізації світового господарства, об'єктивним критерієм визнання місця і ролі національної економіки України є поява різних форм власності і господарювання, серед яких вагомим значення для економіки країни набули акціонерні товариства. Економічною та правовою базою їх функціонування є капітал, який у подальшій діяльності стає правовим регулятором по зобов'язаннях товариства та його учасників, а також економічним гарантом платоспроможності. Це обумовлює необхідність дослідження питань здійснення обліку та аналізу власного капіталу, їх організації та вдосконалення.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Дослідженню проблем обліку власного капіталу у вітчизняній та міжнародній практиці приділяли увагу такі вчені, як Ф.Ф. Бутинець, А.Г. Загородній, Н.І. Дорош, Т.Г. Камінська, В.В. Сопко, О.О. Терещенко, Т.С. Яровенко.

Метою статті є вивчення теоретичних та організаційно-методологічних основ обліку власного капіталу акціонерного товариства.

Виклад основного матеріалу дослідження.

Організація обліку акціонерних товариств передбачає комплекс заходів спрямованих на узагальнення фактів господарської діяльності власників та забезпечення реєстрації фактів господарської діяльності з метою отримання інформації для надання зовнішнім та внутрішнім користувачам, а також для прийняття управлінських рішень та складання фінансової звітності. Регулювання обліку власного капіталу спрямова-

не на зниження складності управління власним капіталом стосовно постійних змін у процесі поточної діяльності суб'єкта господарювання.

Бухгалтерський облік служить інформаційно-аналітичною основою для управління капіталом, що передбачає збільшення або зменшення номінальної вартості випущених акцій, вилучення власного капіталу; цілісність та своєчасність відображення операцій з пайовим капіталом, точність обліку пайових внесків; наявність та рух нерозподіленого прибутку підприємства за напрямками його використання, списання непокритих збитків за рахунок нерозподіленого прибутку, величину розподіленого між власниками прибутку; відповідність статутного капіталу розміру чистих активів на кінець року.

Інструментом організації обліку на підприємствах є облікова політика, від облікових оцінок якої залежить об'єктивність і точність розкриття інформації у фінансовій звітності.

При організації обліку власного капіталу необхідно враховувати фактори, які наведені на рис. 1.

Проте облікова політика стосується не тільки фінансової звітності, скільки процесу ведення та організації бухгалтерського обліку, що включає сукупність певних принципів, методів і процедур ведення обліку, враховуючи чинне законодавство і особливості діяльності акціонерних товариств відповідно до потреб акціонерів та інших користувачів.

Але практика формування облікової політики в акціонерних товариствах зводиться лише до видан-



Рис. 1. Основні положення про облік власного капіталу, що наводяться в наказі про облікову політику
Джерело: [7]

ня Наказу про облікову політику на поточний рік. Однак для її досягнення недостатньо тільки наказу, необхідно проводити ряд процедур організації та ведення господарського обліку, який має відповідати особливостям діяльності виробничої системи та інтересам її власників. А це, в свою чергу, потребує вирішення значної кількості як організаційних, так і обліково-аналітичних завдань, одним з яких є організація обліку власного капіталу.

Основними завданнями організації обліку власного капіталу є:

- забезпечення обліку даних та узагальнення інформації про стан і рух власного капіталу;
- контроль за правильністю і законністю формування власного капіталу;
- своєчасне, повне, правильне відображення розміру і всіх змін власного капіталу;
- контроль за раціональним розподілом прибутку за відповідними фондами;
- організація аналітичного обліку на рахунках власного капіталу для своєчасного отримання достовірної інформації;
- правильне відображення в реєстрах обліку і звітності операцій з власним капіталом.

Бухгалтерський облік статутного капіталу починається з моменту реєстрації акціонерного товариства в Єдиному реєстрі підприємств та організацій України і припиняється в день ліквідації підприємства – Державного реєстру в результаті завершення банкрутства, реорганізації тощо. Важливою умовою при цьому є реєстрація бухгалтером засновницького капіталу [12 с. 104].

Для обліку елементів власного капіталу в бухгалтерському обліку використовують рахунки четвертого класу Плану рахунків, зокрема рахунок 40 "Зареєстрований (пайовий) капітал", 41 "Капітал у дооцінках", 42 "Додатковий капітал", 43 "Резервний капітал", 44 "Нерозподілений прибуток (збиток)", 45 "Вилучений капітал", 46 "Неоплачений капітал".

Формування статутного капіталу акціонерного товариства здійснюється в три етапи: спо-

чатку розмір капіталу повинен бути оголошений, потім на суму емітованих акцій проводиться підписки і, нарешті, ці акції оплачуються. Це дасть можливість власникам контролювати формування статутного капіталу за етапами, тобто забезпечить повну інформативність про суми оголошеного, підписного і оплаченого капіталу.

При організації аналітичного і синтетичного бухгалтерського обліку статутного капіталу необхідно, насамперед, враховувати, що статутний капітал і фактична заборгованість засновників (учасників) за внесками в статутний капітал відображається в бухгалтерському балансі окремо, оскільки розрахунки із засновниками відображаються на рахунку 46 "Неоплачений капітал" [4].

Усі акціонерні товариства повинні випускати прості акції, яким надається право голосу. Власники привілейованих акцій не мають права брати участь в управлінні акціонерного товариства, якщо інше не передбачено його статутом. Власником привілейованих акцій надається першочергове право під час сплати дивідендів і розподілу активів у разі ліквідації товариства, тому сума простих акцій – це залишковий капітал підприємства [6].

Акціонерне товариство може збільшувати розмір статутного капіталу шляхом:

- емісії додаткових акцій;
- обміну облігацій товариства на його акції;
- збільшення номінальної вартості акцій.

Акціонерне товариство може змінювати розмір статутного капіталу згідно з рішенням зборів акціонерів. Збільшення статутного капіталу акціонерного товариства не більше ніж на 1/3 може бути здійснено за рішенням правління за умови, що таке передбачено статутом.

Зменшення статутного капіталу може здійснюватися шляхом:

- зменшення номінальної вартості акцій;
- зменшення кількості акцій існуючої номінальної вартості шляхом викупу їх у власників з метою анулювання.

Статутний капітал може бути змінений з урахуванням наступних вимог:

- збільшення статутного капіталу - після повного внесення всіма учасниками своїх внесків;
- зменшення статутного капіталу - при відсутності заперечень кредиторів.

Згідно з чинним законодавством резервний капітал створюється в розмірі, встановленому засновницькими документами, але не менше ніж 25% від статутного капіталу. Розмір щорічних відрахувань до резервного капіталу встановлюється засновницькими документами, але не менше ніж 5% від суми чистого прибутку [3]. Рішення про направлення коштів на формування резервного капіталу приймають на зборах засновників (акціонерів) і оформляють відповідним протоколом. На підставі цього документа в обліку відображається відповідне нарахування резерву.

Організація обліку резервного капіталу здійснюється на підставі довідок (розрахунків) бухгалтерів, виписки банку, наказів, рішень зборів учасників. Операції зі створення резервів - оформляються у вигляді довідки (розрахунку) бухгалтерії. Формування окремих видів резервів пов'язано із проведенням інвентаризації об'єктів, які резервуються, в цьому випадку необхідним є документально оформлені відомості результатів інвентаризації.

Додатковий капітал - це емісійний дохід, тобто сума, на яку вартість реалізації випущених акцій перевищує їх номінальну вартість.

Операції, які спричиняють збільшення додатково капіталу:

- розміщення акцій за ціною вище номінальної;
- придбання акцій за ціною нижче номінальної;
- продаж викуплених акцій за ціною вище ніж вартість придбання.

Проведені операції з акціями та отримання емісійного доходу підтверджуються відповідними документами. У додатковому капіталі підприємства формування та внесення змін здійснюється на підставі актів приймання-передачі основних засобів, довідок (розрахунків) бухгалтерії, на-

кладних, виписок банку, установчого договору, рішень зборів учасників тощо.

Нерозподілений прибуток - це частина прибутку, отримана від ведення господарської діяльності й накопичена з моменту створення підприємства. Нерозподілений прибуток зменшується на суму дивідендів, оголошених у звітному періоді, на суму відрахувань в резервний капітал.

Непокритий збиток - це сума непокритого збитку поточного року і минулих років. Облік нерозподіленого прибутку ведуть на рахунок 44 "Нерозподілений прибуток". Дивіденди це частина чистого прибутку, розподілена між учасниками відповідно до їх участі в статутному капіталі. В акціонерних товариствах дивіденди виплачують 1 раз на рік за підсумками року за рахунок прибутку, що залишається в розпорядженні підприємства [3]. У товаристві з обмеженою відповідальністю дивіденди можуть виплачуватися в кінці кварталу, півріччя за рішенням зборів засновників. З виплатою дивідендів пов'язані дві дати, які визначаються за рішенням зборів засновників або акціонерів: - дата оголошення дивідендів; - дата виплати дивідендів.

Хоч власний капітал і є складним об'єктом, і кожний з видів капіталу відображають порізно, однак весь обліковий процес власного капіталу підпорядкований єдиній логіці послідовності організації облікового процесу

Власний капітал є основним джерелом формування господарських засобів, який характеризує його платоспроможність та кредитоспроможність, забезпеченість коштами для покриття власних зобов'язань.

Методичні прийоми бухгалтерського обліку власного капіталу взаємопов'язані, доповнюють один одного і в сукупності становлять єдине ціле - метод бухгалтерського обліку. Ці елементи методу бухгалтерського обліку поширюються на всі об'єкти бухгалтерського обліку.

Аналітичний облік власного капіталу за рахунками ведеться за видами капіталу (рис. 2).



Рис. 2 Напрямки ведення аналітичного обліку власного капіталу

Джерело: [9, с. 152]

У регістрах при журнальній формі ведення бухгалтерського обліку операцій з обліку капіталу відображаються в Журналі 7. Записи до цього журналу здійснюються на підставі відомостей аналітичного обліку чи безпосередньо на підставі первинних документів (рис. 3).

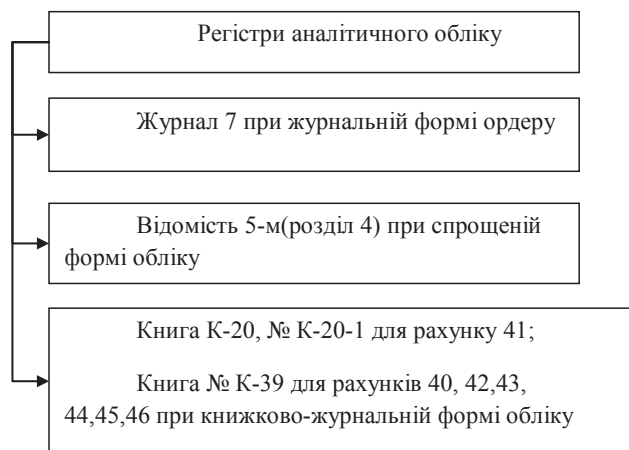


Рис. 3 Регістри аналітичного обліку

Джерело: [11]

1. Зареєстрований (пайовий) капітал – це юридично оформлена, офіційно оголошена і належним чином зареєстрована частина внесків власників до капіталу підприємства. Зареєстрований капітал відображається на рахунку 40, який має субрахунки: 401 «Статутний капітал». На цьому субрахунку відображається статутний капітал господарських товариств, державних і комунальних підприємств. Сальдо субрахунку повинно відповідати сумі статутного капіталу, яка відображена у статуті або статутному договорі. Аналітичний облік по субрахунку 401 ведеться за видами капіталу, за кожним засновником, учасником, акціонером тощо. Типова кореспонденція по субрахунку 401 «Статутний капітал» наведена у додатку В.

2. 402 «Пайовий капітал». На цьому субрахунку відображається і узагальнюється інформація про суми пайових внесків членів кредитної спілки, підприємства споживчої кооперації та інших колективних підприємств, розмір яких передбачено установчими документами. Аналітичний облік пайового капіталу ведеться за видами капіталу та у розрізі колективних й індивідуальних членів.

3. 403 «Інший зареєстрований капітал» – відображається зареєстрований капітал інших підприємств, зокрема приватних підприємств, формування якого передбачено в установчих документах.

4. 404 «Внески до незареєстрованого статутного капіталу» – відображаються внески, які надходять для формування статутного капіталу, зокрема акціонерного товариства, після його оголошення і до реєстрації відповідних змін до установчих документів. Починаючи з 2013 року інформація про дооцінку (уцінку) необоротних активів та фінансових інструментів відображається на рахунку 41 «Капітал у дооцінках». Відповідно до НП(С)БО №1 «Загальні вимоги до фінансової звітності» [1] розкриття інформації про дооцінки (уцінки) необоротних активів та фінансових інструментів буде відобра-

жатися у звіті про фінансові результати у другому розділі «Сукупний дохід».

Додатковий капітал підприємства відображається на рахунку 42 «Додатковий капітал», який має субрахунки:

1. 421 «Емісійний дохід». На цьому субрахунку відображається різниця між продажною вартістю акцій та номінальною, що була оголошена до реалізації. При цьому слід зазначити, що додатковий капітал від продажу акцій власної емісії виникає тільки у корпоративних підприємств, тобто створених двома або більшим числом засновників за їх спільним рішенням.

2. 422 «Інший вкладений капітал». Даний вид капіталу притаманний партнерським та індивідуальним підприємствам і створюється шляхом внесення засновниками додаткових сум на добровільних засадах з метою сприяння розвитку підприємства. Додаткові внески не збільшують суму статутного капіталу, не порушують співвідношення часток у статутному капіталі і не реєструються в державних органах.

3. 423 «Накопичені курсові різниці», на якому відображається узагальнена інформація про курсові різниці, які НП(С)БО відображаються у складі власного капіталу та визнаються в іншому сукупному доході.

4. 424 «Безоплатно одержані необоротні активи». Даний субрахунок використовується для обліку необоротних активів, які були безоплатно передані підприємству від фізичних та юридичних осіб.

5. 425 «Інший додатковий капітал». На цьому субрахунку відображаються вкладення до власного капіталу, які не є зареєстрованими, отриманими в результаті господарської діяльності підприємства і не відносяться до видів додаткового капіталу, що наведені раніше. Слід також зазначити, що в Україні відсутній конкретний порядок формування додаткового капіталу підприємств.

Наступним видом власного капіталу є резервний капітал, який представляє собою суму резервів, створених згідно з законодавством або статутними документами за рахунок нерозподіленого прибутку у розмірі не менше 5% від прибутку щорічно. Цей вид капіталу притаманний всім видам підприємств. Інформація про наявність та рух резервів відображається на рахунку 46 «Резервний капітал».

Нерозподілений прибуток (непокритий збиток), який представляє собою чистий фінансовий результат діяльності підприємства після виплати доходів власників, створення резервного фонду [10, с. 550]. Узагальнена інформація про нерозподілений прибуток (непокритий збиток) формується на рахунку 44 «Нерозподілені прибутки (непокриті збитки)».

Вилучений капітал може бути створений тільки на корпоративних підприємствах. Згідно з законодавством акціонерне товариство може викупити у акціонера, оплачені ним раніше акції. Вилучений капітал являє собою фактичну собівартість викуплених акцій власної емісії. Викуплені акції мають бути реалізовані чи анульовані протягом року [3]. Облік вилученого капіталу ведеться на рахунку 45 «Вилучений капітал».

Неоплачений капітал формується на підприємствах, де існує статутний або пайовий капітал. Цей вид капіталу являє собою суму боргових ви-

мог до засновників стосовно внесків до статутного (пайового) капіталу і відображається на рахунку 46 «Неоплачений капітал». Крім того, чинними Господарським та Цивільним кодексом прописано право підприємств формувати на власний розсуд інші фонди. При цьому жодних вимог до формування складових власного капіталу приватних підприємств, фермерських господарств, підприємств з іноземними інвестиціями, іноземних підприємств в даних документах немає.

Висновки з проведеного дослідження. Облік власного капіталу має досить вагоме значення через важливість даного виду капіталу для діяльності підприємства. Облік власного капіталу забезпечує не тільки інформацією про операцій-

ну діяльність, але й фінансову діяльність (зміни у складі власного капіталу), при цьому об'єднуючи практично всі функції управління – облік, планування, координацію, контроль, аналіз, прийняття рішень. Організація обліку власного капіталу – це процес безупинного, цілеспрямованого вибору і застосування найбільш раціональних засобів і технологічних прийомів збору та обробки облікової інформації й упорядкування звітності про наявність, формування і використання фондів, резервів і фінансових результатів. Правильна організація обліку власного капіталу покликана зменшити складність управління власним капіталом, пов'язаною з його безперервними змінами у процесі поточної діяльності економічного суб'єкта.

Література:

1. Національно положення (стандарт) з бухгалтерського обліку 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності» : наказ Міністерства фінансів України від 07.02.2013 р № 73 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/z0336-13>
2. Про бухгалтерський облік і фінансову звітність в Україні : Закон України від 16.07.1999 № 996-14 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon1.rada.gov.ua/laws/show/996-14>.
3. Про акціонерні товариства: Закон України від 17.09.2008 № 514-VI [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/514-17>.
4. Цивільний кодекс України, затверджений постановою Верховної Ради від 16.01.2003 № 435-IV [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/435-15>.
5. Карпушенко М.Ю. Організація обліку : навч. Посібник (для студентів економічних спеціальностей, які навчаються за спеціальністю «Облік і аудит») / М.Ю. Карпушенко. – Харк. Нац. Акад. Міськ. Госп-ва. – Х. : ХНАМГ, 2011. – 241 с.
6. Качмар О.В. Теоретичні основи організації бухгалтерського обліку на підприємстві / О.В. Качмар // Ефективна економіка. 2014. № 9 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=3367>.
7. Кулик В.А. Облікова політика підприємства: набутий досвід та перспективи розвитку : монографія / В.А. Кулик. – Полтава : РВВ ПУЕТ, 2014. – 373 с.
8. Ромашко М.М. Удосконалення обліку власного капіталу на підприємстві [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://sophus.at.ua/publ/2013_11_21_22_kampodilsk/sekcija_1_2013_11_21_22/udoskonalen_nja_obliku_vlasnogo_kapitalu_na_pidpriemstvi/35-1-0-720.
9. Сопко В.В. Бухгалтерський облік капіталу підприємства (власності, пасивів) / В.В. Сопко. – К. : Центр навчальної літератури, 2011. – 312 с.
10. Ткаченко Н.М. Бухгалтерський фінансовий облік, оподаткування і звітність : підручник / Н.М. Ткаченко. – 6-е вид., перероб. і допов. – К. : Алерта, 2013. – 982 с.
11. Швець В.Г. Теорія бухгалтерського обліку: Підручник / Швець В.Г – К.: Знання, – 2015. – 535 с.
12. Шпак В.А. Організація бухгалтерського обліку: Концептуальний підхід : монографія / В.А. Шпак. – К. : Бізнес Медіа Консалтинг, 2011. – 312 с.
13. Innes J. Strategic Management accounting, in tones / J. Innes // Handbook of Management accounting. – 1998. – № 2. – P. 968-967.
14. Larson Kermit D., Miller Paul B.W. Financial accounting. – Fifth edition. – Homewood, Boston: Irwin, 1992. – 998 p.

Снежко Валерия Викторовна

магістр

Київського національного університету імені Тараса Шевченка

ОРГАНИЗАЦИЯ И МЕТОДИКА БУХГАЛТЕРСКОГО УЧЕТА СОБСТВЕННОГО КАПИТАЛА АКЦИОНЕРНОГО ОБЩЕСТВА

Аннотация

В статье раскрыта сущность и значение категории «собственный капитал». Исследовано составляющие собственного капитала и их назначения. Рассмотрен порядок отражения информации о собственном капитале на счетах бухгалтерского учета. Исследованы особенности организации учета и финансовой отчетности собственного капитала. Рассмотрены методические аспекты учета собственного капитала акционерного общества.

Ключевые слова: собственный капитал, учетная политика акционерного общества, структура собственного капитала.

Snizhko Valeriia Viktorovna

Master's degree

Taras Shevchenko National University of Kyiv

ORGANIZATION AND METHODOLOGY OF ACCOUNTING OF EQUITY IN JOIN STOCK COMPANY

Summary

The article describes the essence and importance of the category "equity capital". Investigated the components of equity and their purpose. The order of displaying information about the equity on the accounts is considered. The features of the organization of accounting and financial reporting of equity capital are investigated. The methodological aspects of accounting equity capital of the company are reviewed.

Key words: equity capital, accounting policy of a joint stock company, equity capital structure.

УДК 336.5

Солодченко Сергій Вікторович

магістр

Інституту післядипломної освіти

Київського національного університету імені Тараса Шевченка

ПОНЯТТЯ ТА ЗНАЧЕННЯ ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

У статті розкрито поняття «інвестиційна діяльність підприємства»; охарактеризовано основні завдання інвестиційної діяльності підприємства; проаналізовані основні особливості, якими характеризується інвестиційна діяльність підприємства.

Ключові слова: підприємство, прибуток, інвестиційна діяльність підприємства, стратегії підприємства, інвестиційні ресурси.

Постановка проблеми. Розвиток інвестиційних процесів у всіх сферах діяльності є необхідною умовою ефективної організації господарювання в ринковій економіці. Забезпечення належного управління інвестиціями базується на використанні новітніх методів фінансово-економічних розрахунків, спрямованих на вирішення широкого кола прикладних завдань інвестиційного аналізу, зокрема з оцінки ефективності та привабливості інвестиційних проектів та інвестиційних операцій з фінансовими інструментами

Основною метою сучасної інвестиційної діяльності є переведення економіки на інтенсивний шлях розвитку в умовах переходу до ринкових відносин з послідовним скороченням витрат на екстенсивне зростання виробничого потенціалу та збільшення вкладень в інтенсифікацію використання вже створених основних виробничих фондів.

Актуальність інвестиційної активності підприємств в економічному аспекті полягає в тому, що в умовах розвитку ринкових відносин інвестування є не тільки джерелом одержання майбутніх вигод підприємствами, а й являється основним фактором зростання економіки країни в цілому.

Інвестиційна діяльність є комплексом цілеспрямованих проектних, організаційних, фінансових, управлінських робіт, що виконуються в інтересах ефективної реалізації інвестицій. Інвестиції є основою розвитку підприємств, окремих галузей та економіки країни в цілому. Від уміння інвестувати залежить розквіт чи занепад власного виробництва, можливості вирішення соціальних й екологічних проблем, сучасний рівень і потенційний динамізм фізичного, фінансового та людського капіталів.

В результаті інвестування засобів в економіку збільшуються обсяги виробництва, росте національний прибуток, розвиваються та йдуть вперёд в економічній конкуренції галузі та підприємства, що в найбільшому ступені задовольняють попит на ті чи інші товари та послуги.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблеми забезпечення інвестиційної діяльності традиційно знаходилися у центрі уваги економічної науки. Значний внесок в теорію інвестування зробили такі відомі вчені-економісти, як М. Марковіць, Ф. Модільяні, М. Мілер, П. Массе, Дж. Кейнс, Д. Хайман, П. Самюелсон, В. Нордгауз, Дж. Кендрік. Безпосередньо проблеми активізації інвестиційної діяльності на рівні підприємства досліджено в розробках Б. Губського, А. Пересади, Т. Майорової, В. Федоренко, М. Денисенка, О. Ястремської, Н. Хрущ, М. Чорна та ін.

Мета статті – розкрити поняття та значення інвестиційної діяльності підприємства.

Виклад основного матеріалу. В системі господарської діяльності підприємства, що забезпечує формування його прибутку, певне місце займає інвестиційна діяльність. Інвестиційна діяльність характеризує процес обґрунтування і реалізації найбільш ефективних форм вкладення капіталу, направлених на розширення економічного потенціалу підприємства. Економічний розвиток підприємства, який передбачає зростання прибутку, і його інвестиційна активність є взаємоумовленими процесами. Тому кожне підприємство повинне приділяти постійну увагу своїй інвестиційній діяльності.

Інвестиційна діяльність – це широкий комплекс цілеспрямованих проектних, організацій-

них, фінансових, управлінських робіт, що виконуються в інтересах ефективної реалізації інвестицій. Інвестиції є основою розвитку підприємств, окремих галузей та економіки країни в цілому. Від уміння інвестувати залежить розквіт чи занепад власного виробництва, можливості вирішення соціальних й екологічних проблем, сучасний рівень і потенційний динамізм фізичного, фінансового та людського капіталів.

Актуальність інвестиційної активності підприємств в економічному аспекті полягає в тому, що в умовах розвитку ринкових відносин інвестування є не тільки джерелом одержання майбутніх вигод підприємствами, а й являється основним фактором зростання економіки країни в цілому.

Існують різні точки зору по визначенню інвестиційної діяльності підприємств. Ковалев В.В. вважав, що це цілеспрямований вклад на визначений термін капіталу в усіх його формах у різноманітні об'єкти (інструменти) для досягнення індивідуальних цілей інвесторів [1]. За Липсицом І.В. – це потік оплат і виплат, що починаються з виплат. Макконел К.Р. зазначав, що інвестиції – витрати на виробництво та накопичення засобів виробництва і зростання матеріальних запасів. Безумовно перелічені визначення є вірними, але вони не повною мірою висвітлюють сутність досліджуваного явища. Кожне з перелічених визначень носить в собі суб'єктивний характер. Тому для об'єктивного визначення потрібно об'єднати та знайти єдність у різноманітних трактуваннях [2].

Вивченням інвестиційної діяльності займалися такі вчені, як професор Бланк І.О. «Інвестиційний менеджмент», П. Самуельсон, В. Розанов, Кейнс «Загальна теорія зайнятості, процента та грошей», Фішер та інші.

Узагальнюючи думки багатьох дослідників, можна сказати, що інвестиційна діяльність підприємства – це багатоаспектні вкладення капіталу, що можуть реалізуватися у різних формах і характеризуватися різними особливостями. Також це об'єктивний процес, що має свою логіку, і розвивається відповідно до властивих йому закономірностей і відіграє важливу роль в господарській діяльності підприємства, оскільки по своїй економічній природі інвестиції являють собою відмову від сьогочасного споживання заради одержання прибутків у майбутньому.

Зміст інвестиційної діяльності та принципи управління нею формують її мету та завдання. Розглядаючи головну мету управління інвестиційною діяльністю, слід зазначити, що вона нерозривно пов'язана з головною метою господарської діяльності підприємства в цілому і реалізується з нею в єдиному комплексі. З розвитком інвестиційної теорії змінювалися і підходи економістів до визначення головної мети інвестиційної діяльності, і, зрештою, дослідниками було сформульовано три основні підходи [3].

Представники класичної економічної теорії стверджують, що головною метою інвестиційної та інших видів господарської діяльності підприємства є максимізація прибутку.

Згідно з теорією А. Сміта максимізація прибутку окремих суб'єктів господарювання приведе до максимізації всього суспільного добробу-

ту. Високий рівень прибутку підприємства може досягатися за високого рівня інвестиційного ризику, що генерує загрозу банкрутства, а тому в ринкових умовах максимізація прибутку є одним із найважливіших завдань інвестиційної діяльності підприємства чи критерієм оцінки ефективності окремих видів його інвестицій.

За теорією стійкого економічного зростання, яка постійно розвивається, головною метою інвестиційної діяльності є забезпечення фінансової рівноваги підприємства в процесі його функціонування та розвитку. Реалізація цієї мети забезпечує тривалий безкризовий розвиток підприємства та поступове розширення обсягу його господарської діяльності у процесі інвестування.

Представники сучасної економічної теорії головною метою інвестиційної діяльності підприємства вважають забезпечення максимізації добробуту власників підприємства, що отримує конкретне вираження в максимізації ринкової вартості підприємства. Такий підхід поділяють усі сучасні теоретики у сфері інвестиційного менеджменту тому, що, на їхню думку, він якнайкраще реалізує фінансові інтереси власників підприємства (прибуток і ризик з урахуванням фактора часу).

Враховуючи викладене, І.О. Бланк зазначає, що головною метою інвестиційного менеджменту є забезпечення максимізації добробуту власників підприємства в поточному та перспективному періодах [3].

Економічна природа інвестицій обумовлена закономірностями процесу розширеного відтворення та полягає у використанні частини додаткового суспільного продукту для збільшення кількості й якості усіх елементів системи продуктивних сил суспільства. Інвестиції в широкому розумінні можна визначити як витрати ресурсів, що здійснюються з метою одержання в майбутньому користі або прибутку. У такому розрізі рішення про вкладання інвестицій відрізняються від рішень, спрямованих на споживання, для яких характерним є одержання тільки негайної користості.

Головна мета інвестиційної діяльності – забезпечення найбільш ефективних шляхів реалізації інвестиційної стратегії підприємства. У процесі реалізації основної мети механізм інвестиційного менеджменту має бути спрямований на вирішення таких найважливіших завдань або цілей, а зокрема забезпечення [4]:

- високих темпів економічного розвитку підприємства, його конкурентоспроможності за рахунок ефективної інвестиційної діяльності;
- максимальної дохідності (чи прибутковості) або досягнення соціального ефекту від інвестиційної діяльності підприємства;
- мінімізації ризиків при впровадженні інвестицій і здійснення інвестиційної діяльності;
- оптимальної ліквідності інвестицій і можливостей швидкого реінвестування капіталу за зміни зовнішніх і внутрішніх умов щодо здійснення інвестиційної діяльності;
- достатнього обсягу інвестиційних ресурсів та оптимізації (форми та методів усіх можливих джерел) і погодженості їх структури з прогнозом;
- фінансової стійкості та платоспроможності підприємства у процесі інвестиційної діяльності

(прогнози щодо впливу інвестиційної діяльності на рівень своєї фінансової стійкості та платоспроможності);

- пошук ефективних шляхів прискорення реалізації діючої інвестиційної програми підприємства та інвестиційних проектів.

Усі розглянуті завдання інвестиційної діяльності взаємозалежні, взаємодоповнюючі, і тому їх слід розглядати та враховувати сукупно з особливостями кожної окремо.

Отже, існує багато визначень інвестиційної діяльності. Загалом можна вважати, що інвестиційна діяльність – це комплекс заходів і дій фізичних та юридичних осіб, які вкладають власні кошти (у матеріальній, фінансовій або іншій майновій формі) з метою отримати прибуток.

Інвестиційна діяльність підприємства характеризується наступними основними особливостями:

1. Вона є головною формою реалізації економічної стратегії підприємства, забезпечення зростання його операційної діяльності.

Практично всі завдання економічного розвитку підприємства вимагають розширення обсягу або оновлення складу його операційних активів. Цей приріст активів і їх оновлення здійснюються в процесі різних форм інвестиційної діяльності підприємства. Інвестиційна політика підприємства є невід'ємною складовою частиною загальної стратегії його економічного розвитку.

2. Обсяги інвестиційної діяльності підприємства є головним вимірником темпів економічного його розвитку. Для характеристики цих обсягів використовуються такі показники, як обсяг валових інвестицій і обсяг чистих інвестицій підприємства. Валові інвестиції є загальним обсягом інвестованих засобів в певному періоді, направлених на розширення або оновлення виробничих основних фондів, придбання нематеріальних активів, приріст запасів сировини і інших товарно-матеріальних цінностей. Чисті інвестиції є сумою валових інвестицій, зменшеною на суму амортизаційних відрахувань в певному періоді. Динаміка показника чистих інвестицій відображає характер економічного розвитку підприємства, потенціал формування його прибутку [5].

3. Інвестиційна діяльність носить підлеглий характер по відношенню до цілей і завдань операційної діяльності підприємства. Головним стратегічним завданням підприємства є розвиток операційної діяльності, забезпечення умов зростання операційною прибутку.

4. Обсяги інвестиційної діяльності підприємства характеризуються істотною нерівномірністю по окремих періодах.

Циклічність масштабів цієї діяльності визначається умовами:

- необхідністю попереднього накопичення інвестиційних ресурсів для початку реалізації окремих крупних інвестиційних проектів;

- використанням сприятливих зовнішніх умов здійснення інвестиційної діяльності;

- поступовістю формування внутрішніх умов для суттєвих «інвестиційних ривків», сформований підприємством потенціал необоротних операційних активів має зазвичай достатній «запас міцності», тобто володіє резервами підвищення його виробничого використання до певних меж;

- лише досягши таких меж приріст об'ємів операційної діяльності викликає необхідність зростання цих активів.

5. Форми і методи інвестиційної діяльності в набагато меншому ступені залежать від галузевих особливостей підприємства, чим операційна його діяльність. Механізм цієї діяльності практично ідентичний на підприємствах будь-якої галузевої спрямованості. Це визначається тим, що інвестиційна діяльність підприємства здійснюється переважно в тісному зв'язку з фінансовим ринком, тоді як операційна діяльність здійснюється переважно в конкретних сегментах товарного ринку.

Висновки. Отже, інвестиційна діяльність характеризує процес реалізації найбільш ефективних форм вкладення капіталу, направлених на розширення економічного потенціалу підприємства. Головною метою інвестиційної діяльності є забезпечення фінансової рівноваги підприємства в процесі його функціонування та розвитку. Формами державного регулювання інвестицій є: податкове законодавство, забезпечення прав інвестора, фондовий ринок, умови для іноземних інвестицій, грошово-кредитна політика.

Література:

1. Кірейцев, Г.Г. Фінансовий менеджмент : навч. посіб. Г.Г. Кірейцев. 2-е вид., перероб. та доп. – К.: ЦУЛ, 2012. – 496 с.
2. Гитман, Л.Дж. Основы инвестирования. Л.Дж. Гитман, М.Д. Джонк. – М.: Дело, 2010. – 1008 с. (Зарубежный экономический учебник).
3. Барановський, О.І. Залучення інвестицій: питання теорії і практики : монографія О.І. Барановський, М.М. Туріянська. – Донецьк : 2013. – 287 с.
4. Гуткевич, С.О. Інвестування: теорія і практика: навчальний посібник. Європейський ун-т. – К.: Вид-во Європейського ун-ту, 2012. – 234 с.
5. Давиденко Н.М. Ліквідність та платоспроможність як показники ефективності фінансового менеджменту підприємства / Давиденко Н.М. // Актуальні проблеми економіки (укр.). – 2015. – №2. – С. 36-42.
6. Журавльова Ю.Ю. Сутність платоспроможності підприємства / Журавльова Ю.Ю. // Фінанси України (укр.). – 2014. № 1. – С. 116-121.

Солодченко Сергей Викторович

магістр

Института последипломного образования

Киевского национального университета имени Тараса Шевченко

ПОНЯТИЕ И ЗНАЧЕНИЕ ИНВЕСТИЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ

Аннотация

В статье раскрыто понятие «инвестиционная деятельность предприятия»; охарактеризованы основные задачи инвестиционной деятельности предприятия; проанализированы основные особенности, которыми характеризуется инвестиционная деятельность предприятия.

Ключевые слова: предприятие, прибыль, инвестиционная деятельность предприятия, стратегии предприятия, инвестиционные ресурсы.

Solodchenko Sergiy Viktorovych

Master

Institute of Postgraduate Education

Kyiv National Taras Shevchenko University

CONCEPT AND VALUE OF INVESTMENT ACTIVITY OF THE ENTERPRISE

Summary

The article describes the concept of "investment activity of the enterprise"; the main tasks of the enterprise investment activity are described; analyzed the main features that characterize the investment activity of the enterprise.

Key words: enterprise, profit, investment activity of enterprise, enterprise strategy, investment resources.

УДК 336:352

Спасів Наталія Ярославівна

кандидат економічних наук, доцент,

доцент кафедри фінансового менеджменту та страхування

Тернопільського національного економічного університету

СИНЕРГЕТИКА ЯК МЕТОДОЛОГІЧНИЙ КАРКАС ПІЗНАННЯ ОБ'ЄДНАНИХ ТЕРИТОРІАЛЬНИХ ГРОМАД

Проаналізовано теоретико-методологічні підходи до формування науково-методологічного пізнання об'єднаних територіальних громад (ОТГ) як складних систем в умовах реформування системи місцевого самоврядування та децентралізації влади. Виокремлено структурні елементи об'єднаних територіальних громад як складних дисипативних систем. Обґрунтовано, що стійкість структури системи може бути забезпечена лише синтезом порядку та хаосу, і виникнення одного із іншого, причому із збереженням внутрішньої структури і взаємозв'язків між елементами системи, тобто територіальними громадами. У даному контексті зацентовано увагу на тому, що синергетичний підхід надає методологічні можливості для опрацювання способів організації синергії і пропонує залучати й активізувати механізми самоорганізації. Така тенденція є лейтмотивом процесу об'єднання територіальних громад і лежить в основі формування спроможних, самодостатніх, незалежних, розвинутих ОТГ.

Ключові слова: Територіальна громада, об'єднані територіальні громади, синергетика, методологія, флуктуації, точки біфуркації, синергетичний ефект.

Постановка проблеми. Сучасні трансформаційні процеси в Україні, які характеризуються динамічністю модернізацій економічних, соціальних і політичних реалій, невизначеністю стратегій розвитку, розпорошеністю цінностей, суспільних стандартів, норм, стереотипів, ідеологій і концепцій, обумовлюють зростання наукового інтересу до пізнання сутнісного потенціалу та особливостей функціонування об'єднаної територіальної громади як ключового новітнього елемента перебудови вітчизняної системи місцевого самоврядування в бік децентралізації. Наголосимо, що попри зростання уваги сучасних вчених до проблематики децентралізації, тема об'єднаних територіальних громад (ОТГ) є мало вивченою, комплексне дослідження даного

феномену взагалі відсутнє, а його глибинний світоглядний зміст та роль у соціально-економічних процесах ще не розкриті. Окрім того, аналіз наукових концептів, у яких висвітлені окремі аспекти формування та функціонування ОТГ, засвідчує епізодичний і фрагментарний характер досліджень переважно у державно-управлінській площині, що вказує на стадію імплементації децентралізаційних тенденцій у систему місцевого самоврядування та наочно демонструє потребу подальших ґрунтовних наукових розробок. «Акцентуємо, що сьогодні розвиток українського місцевого самоврядування, підтримка високої конкурентоспроможності територіальних громад без нових знань і підходів, тобто без науки не є можливим. Наука продукує ідеальні мо-

делі, які презентують «як треба правильно робити» з урахуванням прогресивних досягнень і передового досвіду. На превеликий жаль, не можна упевнено стверджувати, що існує запит українського публічного управління на науку, хоча справедливо кажуть, що немає нічого більш практичного, ніж хороша теорія» [1, с. 27]. Саме ОТГ, на наше переконання, є цією ідеальною моделлю і новітнім суб'єктом місцевого самоврядування, сформованим на засадах державної підтримки, гарантованості паритетних взаємин, прямого народовладдя, виборності і законності, фінансової самостійності, соціальної ідентичності, економічної свободи і правової захищеності. Виходячи із вищезазначеного, та враховуючи, що у сучасній економічній науці визначення ОТГ не має єдності у підходах дослідження, а нормативно-правова регламентація її сутності на сьогодні є недостатньою й певною мірою колізійною, здійсномо комплексне осмислення даної дефініції на основі побудови методологічного каркасу її пізнання.

Методологічну основу теорії об'єднання територіальних громад формують вихідні постулати економічної науки, концептуальні положення теорії місцевого самоврядування, наукові напрацювання вітчизняних і зарубіжних учених із широкого спектра проблем, пов'язаних із становленням, функціонуванням і розвитком територіальних громад та децентралізацією влади. Формуючись на принципах системного підходу, методологія дослідження ОТГ оновлюється, наповнюючись новим змістом через використання новітнього наукового стилю мислення – синергетики, створюючи тим самим нову парадигму економічної науки. Як вказує А. Гальчинський: «... методологія системного аналізу виходить із того, що кожна система не просто історична – має свій початок і свій кінець, розвивається в межах певного простору і власного історичного часу, а й така, що базується на принципах саморозвитку. Доводиться констатувати, що, як правило, саме цей, по суті, визначальний аспект історизму системного аналізу – принцип саморозвитку – залишається поза увагою багатьох досліджень» [2]. Виходячи із висловлювань вченого, у даному аспекті важливим етапом саморозвитку системного підходу є синергетика, яка прийшла на зміну діалектиці. Цілком логічним у контексті нашого дослідження є застосування наукових доробок саме цієї теорії, адже її методологічний потенціал і мультидисциплінарний характер дозволяє виявити принципово нові закономірності розвитку живих, неживих і суспільних систем, формування універсальних методів дослідження складних процесів, що дає змогу розкрити загальні закономірності виникнення й об'єднання територіальних громад і тенденцій їх розвитку, враховуючи часовий континуум. Синергетика виникла як інноваційний стиль мислення внаслідок появи мультидисциплінарних проблем людства – економічних, демографічних, екологічних, соціальних, які сформувались під впливом «глобального еволюціонізму», та стала «... історично необхідним, як відповідь на виклик часу, на ті процеси (особливо суспільно-економічні), що сьогодні відбуваються» [3, с. 34].

Етимологія терміну «синергетика» від грецького «син», що означає «спільне» і «ергос» – «дія», у дослівному перекладі звучить як спільна дія, спі-

вучасть. Історично синергетику визначають через призму узгодженості, спільного використання методів, що дозволяє отримати вищу ефективність, ніж проста сума дій чи послідовне застосування наукових підходів. Синергетика виникла як новий «постнеокласичний» напрям сучасного міждисциплінарного наукового пізнання на стику розвитку теорії систем і методології системного аналізу. Засновником синергетики є Г. Хакен, який ввів це поняття у фізиці при вивченні теорії динамічної поведінки систем особливого роду, довівши можливість появи за певних обставин узгодженої (кооперованої) поведінки окремих їх частин (елементів), що призводить до якісних змін у цілій системі [4]. У відповідності до переконань Г. Хакена, синергетика як загальна теорія динамічної поведінки систем із особливими властивостями має справу з кооперативною взаємодією значної кількості підсистем, яка проявляється як самоорганізація. Акцент синергетики робить на критичних точках, в яких система змінює характер поведінки, переходячи із стану рівноваги до хаосу, і навпаки. Послідовниками й однодумцями – І. Пригожин і І. Стенгерс, які, вивчаючи самоорганізацію складних систем, підтверджують універсальність синергетичного підходу шляхом усунення «класичних» обмежень більшості економічних процесів, пов'язаних з їх рівноважністю, лінійністю, закритістю [5].

Надалі синергетика як наукова сфера отримує науковий поштовх і набуває розвитку у працях К. Іонассена, Дж. Хіллера, Р. Тома, В. Белавіна, С. Капіци, С. Курдюмова, О. Самарського, О. Князевої, Г. Малінецького, А. Назаретяна, І. Ансоффа, В. Андрущенка, В. Броннікова, Л. Губерського, С. Кримського, В. Лук'янца, М. Михальченка, А. Мельника, І. Предборської, А. Свідзинського, О. Соболя, В. Шевченка, Г. Шевцової, І. Добронравової, В. Воронкової, А. Гальчинського, С. Єрохіна, М. Ожевана, В. Плаксіна, Є. Ходаківського, Ю. Цаль-Цалка та ін., звичайно, виходячи конкретно із предмету та завдань їх досліджень. Завдяки внеску цих зарубіжних і вітчизняних вчених, у сучасній науці синергетика є визнаним міждисциплінарним напрямком досліджень, присвяченим вивченню складних систем.

Постановка завдання. На основі викладеного можна сформулювати завдання дослідження, яке полягає в обґрунтуванні синергетичного підходу до пізнання об'єднаних територіальних громад.

Виклад основного матеріалу дослідження. У царині ж економічної науки аргументована точка зору стосовно беззаперечності синергетичного начала у виникненні і функціонуванні будь-якої системи, в тому числі й економічної, що виявляється в кооперативній поведінці окремих компонент, які об'єднуються в єдине ціле. У даному аспекті актуальні наукові підходи В.-Б. Занга, який вводить поняття «економічна синергетика», характеризує її, використовуючи відомі моделі нелінійних рівнянь – математичні моделі Г. Хакена, теорію катастроф Р. Тома, порядку і хаосу Л. Ландау [6]. Економічна синергетика пропонує новітній напрям в обґрунтуванні складних економічних явищ. Вона доводить, що структурні зміни відбуваються в системі тільки тоді, коли система знаходиться в критичній точці. З точки зору синергетичної економіки, економічний

розвиток визначає існування економічного хаосу. Його виникнення з порядку є концепцією, яка рушить цей порядок, і вибудовує новий, більш позитивний напрям економічної еволюції. І хоча наслідки хаосу важко спрогнозувати, перехідні стани в рамках ідентифікованих обмежень можуть позитивно вплинути, побудувавши потенційно новий порядок. Ця теорія пропонує реальне вирішення проблем через призму формування системи раннього попередження про загрозу хаосу. Отже, будуючи синергетичну економіку, науковці відштовхуються від постулатів загальної синергетики – порядок генерує хаос, і тільки із хаосу виникає новий порядок і гармонія.

Як підкреслює В.-Б. Занг, синергетична економіка дала нове розуміння того, який вплив на економічну еволюцію справляють стохастичні процеси. Вона демонструє, що хаос лежить у природі будь-якої еволюційної економічної системи [6].

Р. Фатхутдінов вбачає прояв закону синергії в тому, що сума властивостей системи не дорівнює сумі властивостей її компонентів. Науковець переконаний, що різниця між сумою властивостей системи і сумою властивостей її компонентів називається синергетичним ефектом, додатковим ефектом творчої взаємодії компонентів. При високій організованості системи сума властивостей системи буде вища за суму властивостей її компонентів. При низькій організованості системи сума її властивостей буде менше суми властивостей компонентів. Синергетичний ефект проявляється за рахунок творчої взаємодії компонентів системи (структур, працівників, елементів організації тощо) [7, с. 69–70]. Практично повну аналогію Р. Фатхутдінов проводить із Й. Шумпетером, котрий зазначає, що за умов високого рівня організованості системи сума властивостей системи буде вище суми властивостей її компонентів. Різниця між сумою властивостей системи і сумою властивостей її компонентів і називається синергетичним ефектом, додатковим ефектом творчої взаємодії компонентів [8]. Відтак, об'єднання підсилює синергетичний ефект, і уможливорює досягнення сталого розвитку у функціонуванні ОТГ, оскільки: у результаті об'єднання стає можливим те, що в принципі є недосяжним для окремої територіальної громади, адже потенціал ОТГ набагато більший від суми потенціалів кожного з членів об'єднання; стійкість об'єднання і взаємний вплив один на одного членів ОТГ веде до формування загальних цілей і інтересів, єдності практичних дій, що уможливорює розвиток системи. Отже, об'єднання територіальних громад сприяє виникненню синергетичного ефекту, який пояснюється отриманням додаткового результату від тісної злагодженої взаємодії окремих елементів системи – територіальних громад.

Економічний словник визначає синергію (синергетичний ефект) як «(гр. *synergos* – той, що діє разом) – появу нової продуктивної сили або якісно нових джерел розвитку, зростання ефективності діяльності в результаті поєднання окремих частин, елементів, факторів у єдину систему за рахунок т. зв. системного ефекту (емерджентності)» [9, с. 310]. Поняття «синергія» і «синергетичний ефект» у такому представленні синонімічні, що алогічно, оскільки синергія (си-

нергізм) – це передусім процес або явище, а синергетичний ефект є результатом цього процесу чи явища. У розрізі нашого дослідження даний категоріальний апарат необхідно розділяти з метою побудови синергетичної методології пізнання об'єднаних територіальних громад як складних систем, елементами якої є територіальні громади, сформованих на засадах самоорганізації (об'єднання) в частині руху від хаосу до стабільності і впорядкованості. Існує дві обов'язкові передумови прояву синергетичного ефекту. Перша передбачає наявність у компонентів системи (територіальних громад) свободи реагувати на зміни зовнішнього середовища, тобто економічна свобода на всіх без винятку рівнях соціально-економічної системи. Другою передумовою є існування єдиних правил, стандартів, загальних фінансових умов, єдиних нормативів, наявність законодавчих норм, що забезпечують синхронізацію діяльності суб'єктів (територіальних громад) – компонентів системи. Як зазначає Е. Кемпбелл, наслідком явища синергії є виникнення системи, тобто цілого, яке більше за суму окремих частин, що становлять його. В результаті діяльності такого цілого в економіці проявляється так званий синергетичний ефект, коли ресурсний потенціал економічної системи в процесі спільної діяльності суб'єктів, що об'єдналися для досягнення спільної мети, виявляється більшим чи меншим за умовну суму ресурсного потенціалу окремих суб'єктів. Символічно синергетичний ефект записують формулою: « $2 + 2 \neq 4$ » [10]. Відповідно, позитивний синергетичний ефект проявляється за умови підвищення ефективності власної діяльності кожним із учасників при об'єднанні, тобто: « $2 + 2 = 5$ ». При негативному синергетичному ефекті спільний потенціал виявляється нижчим за суму потенціалів окремих учасників: « $2 + 2 < 4$ », що дозволяє констатувати про неефективність об'єднання, адже спільна діяльність починає заважати окремим учасникам системи. Отож, синергетичний ефект не є сталою величиною – може бути позитивним – досягати екстремуму (тобто максимальної величини) за найбільш оптимальних умов, або ж негативним (негативна синергія) внаслідок стану економічної системи, компонентів системи, внутрішніх умов та параметрів зовнішнього середовища. У нашому дослідженні при побудові методологічного каркасу пізнавальної діяльності складних систем, якими є об'єднані територіальні громади, важливим є досягнення лише позитивного синергетичного ефекту, який дозволить розвиватися у майбутньому. За умови виявлення негативного впливу від синергії, необхідним є розробка заходів щодо підвищення ефекту від взаємодії елементів системи – територіальних одиниць у межах ОТГ, або є їх вихід із даного ОТГ.

Подальші наукові розробки, акцентуючи увагу на різних аспектах синергетики, розширюють поле використання нових філософсько-світоглядних постулатів, що актуалізує досягнення міждисциплінарного підходу до розуміння таких складних систем як об'єднані територіальні громади. У даному ключі заслуговує на увагу позиція І. Ансоффа, який трактує синергізм як явище, коли доходи від спільного використання ресурсів

перевищують суму доходів від використання цих же ресурсів окремо [11, с. 127]. Надалі, враховуючи даний підхід, можемо стверджувати, що доходи кожної окремої територіальної громади є меншими від доходів об'єднаної територіальної громади, що є ще одним щаблем й своєрідним орієнтиром до їх методологічного пізнання.

Як визначають О.М. Князева та С.П. Курдюмов, синергетика відіграє роль світоглядного орієнтира як загальна теорія самоорганізації та складності. Термін «синергетика» використовується як якийсь парасолоподібний термін, що охоплює різні підходи до розуміння принципів коеволуції та самоорганізації складноорганізованих систем різного роду [12].

Синергетика орієнтована на «відкриття заново» принципів чи закономірностей процесів самоорганізації в складних системах, особливостями яких є такі властивості як нелінійність, нерівновага, відкритість. Підтвердженням виступають тези О. Алюшина – синергетика відкриває принципи складання синергетичного цілого із частин, формування складних структур із відносно простих, стійкого спільного розвитку, коеволуції систем [13]. О. Алюшин зазначає, що необ'єднані структури існують, не відчуваючи одна одну, у різних темпосвітах. Під час формування складних структур основним є процес когерентності – погодження темпів структур засобами дифузних, дисипативних процесів як прояв макроскопічного хаосу, – відбувається синхронізація темпу їхньої еволюції у момент загострення, що визначає специфіку еволюції структур нелінійного світу [14]. Вітчизняні науковці вказують на існування цілої низки властивостей, якими повинні володіти елементи системи. Відповідно, щоб явище синергетизму відбулося, необхідна наявність у елементів системи: 1) здатності реагувати на зміни зовнішнього середовища; 2) когерентності (узгодженості) окремих елементів системи, яка полягає в синхронності процесів змін стану різних елементів системи, що проявлялася б у просторі в короткостроковій періоді часу; 3) коеволуції, яка передбачає синхронність у різних елементів системи трансформаційних циклів розвитку, що проявляється в довгостроковій періоді часу; 4) взаємодоповнюваності, що передбачає зв'язки між елементами системи, побудовані на здатності елементів по-різному змінювати властивості речовинно-енергетично-інформаційних потоків; 5) взаємозалежності, тобто такі взаємозв'язки між елементами системи, за яких зміна стану одних елементів викликає зміни в інших елементах; 6) взаємовигоди, яка означає, що спільне функціонування елементів покращує їх стан більшою мірою, ніж їх роздільне функціонування [15, с. 177]. Нами виокремлено додатково наявність:

7) самоорганізації, яка передбачає самостійне впорядкування процесів виникнення, існування і розвитку кожного окремого елемента;

8) спільної дії, в основі якої спільна робота, спільна відповідальність і спільний контроль кожного елемента системи за її результатами.

Саме когерентність, базована на взаємопов'язаності всередині системи, коеволуція в частині синхронності розвитку різних елементів системи, відкритість до зовнішнього середови-

ща, взаємовигода внаслідок спільних дій і самоорганізація формують явище синергетизму в об'єднаних територіальних громадах.

Синергетика як обрана філософсько-методологічна основа дослідження, на нашу думку, дозволяє новелізувати погляд щодо пізнання об'єднаної територіальної громади (ОТГ) в невід'ємному зв'язку її змісту і форми як складної системи, а це, в свою чергу, вимагає осягнути сутність системи, її елементів, алгоритмів їх функціонування. Насправді визначень системи у межах загальної теорії систем та її окремих застосувань, у тому числі в економіці, сформовано багато. Ортодоксальним є визначення, подане основоположником теорії систем Л. ф.-Берталанфі, який під системою розуміє будь-яку сукупність елементів, що перебувають у певних взаємозв'язках один з одним і з середовищем. Беручи за основу саме цю тезу, проте інтерпретуючи її в залежності від напрямів, мети, об'єкту та предмету власних досліджень, науковці формують свої визначення системи. Так, С. Мочерний розуміє під системою «комплекс підсистем, елементів та компонентів і їм характерних властивостей, взаємодія між якими та середовищем зумовлює якісно або сутнісно нову інтегративну цілісність» [16, с. 10]. А. Уємов та Л. Любінська вважають системою будь-який об'єкт, якщо зв'язки, реалізовані в ньому, мають певні, задалегідь задані властивості [17]. В цілому, як влучно зазначає Н. Мойсєєв, «поняття «система» належить до тих, для яких важко дати точне визначення», проте для мети дослідження достатньо того інтуїтивного поняття системи, що є в кожного, хто її вивчає [18, с. 10]. Отже, незважаючи на підвищену увагу до трактування системи з боку дослідників різних галузевих наук, загальноприйнятого визначення вона не отримала, що наштовхує нас на власне бачення, квінтесенцією якого є паритетна взаємодія сукупності елементів між собою та із зовнішнім середовищем, що призводить до виникнення новітніх формацій і зв'язків.

Відповідно до об'єкту і предмету нашого дослідження, а також обраного філософсько-методологічного підґрунтя до розуміння ОТГ, вважаємо за необхідне зазначити, що ОТГ є не просто системою, а соціально-економічною системою в контексті синергетичної методології. Для ефективного функціонування системи необхідно виконання нею наступних функцій:

- інформаційної в контексті накопичення, зберігання та обробки інформації;
- структурної – підтримка усталених просторових взаємозв'язків між елементами системи;
- симультанної – забезпечення синхронності функціонування елементів системи;
- трансформаційної – перетворення ресурсів і потенціалу в додаткову вигоду;
- розподільчої – полягає у перерозподілі ресурсів у відповідності до потреб елементів системи;
- реноваційної – відновлення дефектних і зношених елементів системи;
- захисної – убезпечення від негативного впливу зовнішнього середовища;
- корегувальної – підлаштування діяльності окремих елементів системи з метою їх синхронного функціонування; забезпечення рівноваги усіх елементів системи.

Реалізація перелічених функцій забезпечує ефективне функціонування системи і злагоджену роботу її елементів. Спробуємо адаптувати виокремлені функції у контексті їх застосування до ОТГ. Відповідно, усі виокремлені нами функції, притаманні ОТГ як відкритій нелінійній дисипативній системі, проявляючись у подоланні інформаційного вакууму й отриманні повної, достовірної та неупередженої інформації щодо елементів системи – територіальних громад; у збереженні автентичності кожного члена об'єднання, існуючих зв'язків всередині ОТГ і формуванні нових з іншими суб'єктами – територіальними громадами, державою тощо; у синхронному функціонуванні і розвитку всіх членів ОТГ; у максимальному використанні наявних ресурсів і потенціалу всіх учасників об'єднання, їх ефективний паритетний розподіл між ними; у забезпеченні простого і розширеного відтворення; солідарної відповідальності за результати діяльності ОТГ; у гарантуванні безпеки в контексті локалізації негативного впливу ендегенних чинників.

Системи можуть бути як відкритими, так і закритими. Відкриті – активно взаємодіють із навколишнім світом. Закритими вважають ті системи, де відсутній зв'язок із зовнішнім середовищем. В сучасних умовах глобалізації такі системи практично відсутні. Категоріальний базис синергетичної теорії побудований на апріорній формі, яка має назву складна система. Г. Саймон складною системою називає систему, що може бути розділеною на множину компонентів, які мають досить велику кількість налаштованих між собою зв'язків таким чином, що поведінка кожного компонента залежить від поведінки інших [19].

Концептуальні положення синергетичного підходу, що розглядається нами у відповідності до нашого дослідження, стосуються закономірностей і принципів розвитку складних систем. Складність як домінуюча характеристика означає, що система складається з багатьох елементів, які взаємопов'язані та взаємодіють між собою. Саме складній системі притаманні різноманітні зв'язки як в середині, так і за її межами, різномірні структури і різна природа елементів.

В теорії систем розрізняють лінійні системи, прості за структурою та організацією функціонування, та нелінійні, в яких структура є більш складною, непропорційною, функціональною. У контексті класифікації систем існує твердження: «системи можуть бути ієрархічно структуровані на кілька типів відкритих нелінійних систем різних рівнів організації:

- динамічно стабільні – алгоритм функціонування та структура є незмінними;
- адаптивні – система, що пристосовується;
- еволюційні – системи, які здатні переходити в якісно новий стан, коли, з'являються принципово нові алгоритми функціонування та структури, які не є продовженням існуючих [20, с. 266].

Існують також складні системи вищого типу – «цілеспрямовані системи» [21], стратегічним орієнтиром яких є самозбереження автентичності системи в мінливому зовнішньому середовищі. Це високоорганізовані системи, які мають ієрархічні рівні й централізацію управління, й малоцікаві синергетичній методології. Її інтерес – процеси і

механізми виникнення порядку із хаосу, спонтанні і самовільні, проте впорядковані як у просторі, так і часі, що призводять до виникнення складних систем на основі самоорганізації. Синергетика передусім пов'язана із вивченням «порядку» і «хаосу», точніше «порядку із хаосу» – досліджує різні рівні порядку та прояви різної природи хаосу на цих етапах порядкутворення. Конкретний зміст цих понять визначається специфікою окремої галузі знань. Однак, І. Пригожин у своїй праці «Порядок із хаосу», присвяченій принципам функціонування складних нерівноважних динамічних систем [5], визначає, що впорядкованість із хаосу народжується внаслідок самоорганізації. Більшість природних систем, на думку вченого, які володіють ознаками відкритості, нелінійності та дисипативності, проявляють властивість самоорганізації. Вперше явище самоорганізації було проаналізовано У. Ешбі, якому також належить введення у лексикон поняття гомеостазу [22].

Розрізняють два основних підходи до дослідження самоорганізації:

1) з позиції «кібернетичної самоорганізації», що послуговується логікою системи та кібернетичного контролю («самоорганізація шляхом системного контролю», «контрольна схема»);

2) «синергетична самоорганізація», що ґрунтується на механізмах, створених новим порядком, коли система змінює свій стан від нестійкої рівноваги через зростання флуктуацій до збалансованого і стійкого («самоорганізація елементами синергії», «флуктуаційна схема») [23]. Саме другий підхід, на наше переконання, є домінуючим при побудові методології пізнання ОТГ з позиції синергетики.

Фундаментальним принципом самоорганізації є формування нової структури через флуктуації – випадкові відхилення від стійкої рівноваги. У процесі самоорганізації у відкритих системах з'являються зміни, які під впливом факторів зовнішнього середовища, нагромаджуються. Спочатку такі флуктуації ліквідуються системою самостійно, однак поступове їх накопичення через призму посилення нерівноважного стану і домінування нестійкості над стійкістю у її структурі, призводить до руйнування старої структури та формування на її основі нової – порядок – хаос – порядок із хаосу. Таким чином, формально відбувається самоорганізація (або гомеостаз) системи. Гомеостаз (від грецького гомео – однаковий, подібний і стаз – стан) являє собою здатність відкритої системи зберігати незмінність свого внутрішнього стану за допомогою скоординованих реакцій, спрямованих на підтримання динамічної рівноваги [24].

Г. Хакен самоорганізацію системи трактує як процес упорядкування (просторового, часового або просторово-часового) у відкритій системі за рахунок узгодженої взаємодії множини елементів, що її утворюють [4, с. 7]. При цьому акцент він робить саме на «узгодженій взаємодії» елементів як рушій самоорганізації відкритої системи, що є слушним при формуванні ОТГ як відкритої складної нелінійної системи.

Самоорганізація за своєю природою – це властивість системи самостійно (тобто без спрямованого впливу ззовні) реалізувати процеси, що забезпечуватимуть функціонування й її розви-

ток [25, с. 13]. Самоорганізація – це колективна погоджена поведінка, в результаті якої на основі виділення параметрів порядку формується стійка структура, тобто здійснюється підпорядкування елементів системи загальній меті розвитку чи вироблення адаптаційного механізму (принципу поведінки в заданих умовах середовища), адекватного сформованим умовам існування [26, с. 101]. В теорії самоорганізації догмою є те, що будь-яка структура виникає із хаосу завдяки цілеспрямованому впливу факторів зовнішнього середовища, або внаслідок самоорганізації. Це підтверджує теза – самоорганізацією називається виникнення упорядкованих структур і форм руху спочатку неупорядкованих, нерегульованих форм руху без спеціальних упорядковуючих зовнішніх впливів [27, с. 61].

Поділяючи слушну думку Т. Кравченко, що «самоорганізація передбачає, що складні системи мають здатність розвиватися відповідно до власних тенденцій та потенціалу, а також відновлювати рівновагу, адаптуватися до змін та якісно перетворюватися» [28, с. 68], вважаємо за необхідне уточнити окремі позиції такого підходу в частині розвитку систем у контексті самоорганізації не тільки за рахунок власного потенціалу, а й, враховуючи зовнішні фактори, що буде предметніше доведено в подальшому при дослідженні ОТГ через призму синергетики. Адже нерівноважні стани системи зумовлені флуктуаціями (від лат. fluctuatio – коливання), які виникають переважно під впливом чинників зовнішнього середовища. Відтак, у сильно нерівноваженому стані системи починають реагувати на ті фактори, які б не сприйняли за рівноваги, що є поштовхом для запуску біфуркаційних механізмів. Саме в процесі переходу через нестійкість система у певних пунктах – точках біфуркації (від лат. bifurcus – роздвоїти, розділити) – може диверсифікувати шляхом злиття, приєднання чи поділу. Під впливом внутрішніх і зовнішніх чинників структура (елементи, взаємозв'язки) системи змінюється і вона, обираючи адекватний шлях подальшого розвитку, об'єктивно їм піддається. Точки біфуркації є феноменом у розвитку системи, в яких наочно видно наявну нелінійність. Вони відображають неспокійний стан системи, коли навіть незначна зовнішня флуктуація може призвести до зміни подальших еволюційних шляхів, переходів до інших аттракторів. Як зазначає В. Якімцов, «стан системи, що визначає порядок організації та функціонування системи, називають аттракторами» [20, с. 266]. Аттрактори можуть бути точковими (точка рівноваги), лініями (граничні цикли), поверхнями та навіть складними багатовимірними структурами. Навколо аттрактора в фазовому просторі існує басейн притягання та, якщо відбулась подія виходу системи на аттрактор, то у відкритому нелінійному середовищі обов'язково відбудеться процес виходу (випадання) на аттрактор. Це так само природно, як процес падіння тіл в гравітаційному полі тяжіння Землі [29].

На наш погляд, аттрактор задає й будує зразок «поведінки» системи у нерівноважному стані внаслідок впливу зовнішнього середовища шляхом «вільного плавання». Такий тимчасово усталений стан системи притягує до себе всю множи-

ну «траєкторій» її розвитку і функціонування у певному часовому інтервалі.

Класичне визначення аттрактора (від англ. attract – притягати) – це множина точок у фазовому просторі, до якої збігаються фазові траєкторії дисипативної системи. Де множина – це сукупність певних, різних об'єктів довільної природи, які розглядаються як одне ціле; фазовий простір – багатовимірний простір змінних динамічної системи; дисипативна система – відкрита нелінійна система, яка є далекою від стану термодинамічної рівноваги [30]. Дисипативні системи об'рунтовані І. Пригожиным, який визначає їх як системи, що перебувають у стійкому стані, який виникає в неврвноваженому середовищі, за рахунок дисипації енергії, яка надходить ззовні. За певних зовнішніх впливів системи можуть здійснювати якісний стрибок до ускладнення, причому такий стрибок є непередбачуваним [31]. За своєю природою ОТГ, завдяки наявності характеристик відкритості й нелінійності, відноситься до так званих дисипативних систем, критерієм ефективності розвитку яких є структурна стійкість. Виходячи з постулатів теорії самоорганізації, можна стверджувати, що стійкість структури системи може бути забезпечена лише синтезом порядку та хаосу, і виникнення одного із іншого, причому із збереженням внутрішньої структури і взаємозв'язків між елементами системи, тобто територіальними громадами.

Отож, у рівноважних або слабо нерівноважних станах системі може бути притаманний лише один стаціонарний режим розвитку і функціонування, проте з подальшим віддаленням від рівноваги (у сильно нерівноважених умовах) система досягає порога стійкості, за яким для неї відкривається декілька можливих траєкторій розвитку – аттракторів. У контексті нашого дослідження варто наголосити, що процес досягнення ОТГ як нелінійної відкритої системи порога стійкості при нерівноваженому стані і появи при цьому аттракторів, можливий за умови, коли об'єднання територіальних громад не дало бажаного позитивного результату, а вихід з об'єднання станом на сьогодні є неможливим внаслідок законодавчої неврегульованості цього процесу. Наголосимо, що ОТГ є еволюційною відкритою нелінійною системою, перехід якої із рівноважного стану до нерівноважного, і навпаки, здійснюється на основі самоорганізації у відповідності до взірця, заданого аттрактором.

Враховуючи те, що авторитетна загальноприйнята або широкоживана концепція щодо пізнання ОТГ як відкритої нелінійної еволюційної системи, сформованої на засадах самоорганізації, наразі відсутня, і буде запропонована нами нижче, резюмувати викладене вбачається нам тезами О. Яковлева: «Процеси самоорганізації характеризуються такими протилежними тенденціями, як: нестійкість і стійкість, дезорганізація і організація, хаос і порядок. Синергетична концепція саморозвитку спирається на принцип саморуху і розвитку матерії, на уявлення реальних структур і систем та пов'язаних з ними процесів розвитку, розкриває зростання упорядкованості та ієрархічної складності систем самоорганізації на кожному етапі еволюції матерії. Процеси самоорганізації носять цілеспрямований характер взаємодії з навколишнім середовищем і мають такі характерис-

тики. Перший тип – це самозародження з деякої сукупності цілісних об'єктів певного рівня нової цілісної системи з специфічними закономірностями. Другий тип – процеси, завдяки яким система підтримує стабільний рівень організації при зміні внутрішніх і зовнішніх умов існування. Третій тип процесів самоорганізації пов'язаний з розвитком систем, що здатні накопичувати і використовувати минулий досвід. Отже, завдяки процесам самоорганізації відбувається взаємодія елементів, підсистем і систем, що призводить до їх збалансованої поведінки і в результаті – до утворення інноваційних структур, які слугують прогресу суспільства...» [32, с. 148]. Погоджуючись із таким підходом О. Яковлева, зазначимо, що саме за такими, ми б назвали їх етапами, а не типами, самоорганізації відбувається формування ОТГ, що є ще одним елементом методологічного каркасу їх пізнання.

Варто наголосити, що самоорганізація за своєю природою має високий творчий потенціал. Проте, його некеріваність, може спонукати до «зависання» системи у трансформаційному режимі із відповідними втратами ресурсів і часу, або ж взагалі руйнування через переважання хаотичних процесів і деструктивних взаємодій. Такі процеси виникають внаслідок дії природних механізмів самоорганізації, тобто спонтанно, довільно, без спеціального управлінського впливу. Це випадковий збіг обставин, фатум, невизначеність і не прогнозованість майбутніх наслідків і результатів впливу на систему. Відтак, проблема стоїть у площині ефективної організації процесу позитивної самоорганізації. У цьому контексті доречно нагадати, що загальноприйняті трактування організації мають синергетичне підґрунтя. Так, організація як функція (у значенні «організовувати») – це «сукупність процесів або дій, які зумовлюють об'єднання підсистем, елементів та компонентів у ціле, і приводять до формування і вдосконалення взаємозв'язків між ними, а отже, утворення ефективнішої системи» [2, с. 28]. Організація в якості соціально-економічної системи – це «об'єднання окремих індивідуумів, груп, колективів для реалізації спільної мети на підставі певних принципів, правил, норм» [2, с. 28]. І, організація як властивість – «оптимальна взаємодія відносно незалежних частин цілого, наслідком яких є внутрішня впорядкованість» [2, с. 28]. Отже, саме це, враховуючи обрану нами методологічну платформу дослідження ОТГ з позицій синергетики, зацікавлює увагу на виникненні ОТГ – об'єднанні груп, колективів – територіальних громад в одне ціле з метою формування впорядкованої системи із досконалішими взаємозв'язками на підставі визначених принципів, правил і норм. У даному ключі, О. Хандій пропонує оптимальне поєднання організації (управлінських впливів) і самоорганізації [33, с. 62]. Таке твердження повністю розділяє Г. Ліхоносова, вказуючи, що: «самоорганізація та організація це два паралельних процеси, які доповнюють один одного» [34, с. 104]. Г. Ліхоносова наголошує, що «це два взаємсприятливі процеси, кожен з яких, залежно від зовнішніх обставин періодично виконує більш активнішу роль, виступаючи фактором розвитку, а другий – координуючим (стримуючим) фактором» [34, с. 110]. Т. Акімова зазначає, що найважливішим завдан-

ням сучасної організаційної науки є дослідження співвідношення між процесами цілеспрямованої організації і стихійної самоорганізації, пошук оптимального, міри між організацією і самоорганізацією [35, с. 144], проте формулювання та переліку особливостей цілеспрямованої організації і стихійної самоорганізації науковець не надає, однак зазначає, що його розв'язання – це реалізація ключового принципу синергетики – «порядок з хаосу». Відповідно, набуває актуальності питання щодо організації самоорганізації, тобто сукупність процесів і дій, що створюють передумови для активізації внутрішніх механізмів самоорганізації. Науковообґрунтований механізм організації самоорганізації забезпечуватиме оптимізацію синергетичних зв'язків, впорядкованість процесів, формування високого синергетичного потенціалу системи і високу ефективність її функціонування й розвитку. Проте організація самоорганізації не повинна носити адміністративний характер. На наше переконання, візією реалізації ефективної самоорганізації відкритої нелінійної еволюційної системи є: 1) автономність системи в частині побудови структури, внутрішніх зв'язків, і, паралельно мінімізація впливів факторів зовнішнього середовища, вчасна реакція на його виклики; 2) самодостатність системи в контексті перманентного моніторингу взаємовідносин із зовнішнім середовищем в інтересах власного функціонування, процвітання і розвитку; 3) економічна і фінансова незалежність системи через призму формування достатності ресурсів і формування певного запасу її міцності; 4) саморозвиток, в основі якого збереження етнонаціональних регіональних ідентифікацій елементів системи.

Очевидно, що забезпечення автономності, самодостатності, саморозвитку й економічної і фінансової незалежності ведуть до послаблення адміністративних важелів і порушують лінійність влади, розхитують жорсткий управлінський каркас і, певною мірою, ініціюють внутрішній хаос. Проте, це конструктивний хаос, який має творчу силу породжувати якісно новий порядок. Відповідно, виконується основне положеннями синергетики – порядок – хаос – порядок із хаосу. Отже, синергетичний підхід надає інші методологічні можливості для опрацювання способів організації синергії і пропонує залучати й активізувати механізми самоорганізації. Така тенденція є лейтмотивом процесу об'єднання територіальних громад і лежить в основі формування спроможних, самодостатніх, незалежних, розвинутих ОТГ.

У контексті обраної нами філософської методології дослідження ОТГ неможливо оминати увагою підхід, розвинутий у подальших наукових працях Г. Хакена – відмінність між системами, створеними людиною, і системами, що самоорганізуються, не є чітко вираженими. Наприклад, люди можуть створювати такі системи, що при наявності певних обмежень їхня специфічна функція буде здійснюватися шляхом самоорганізації [36, с. 28]. Відповідно, Г. Хакен як засновник синергетики стверджує, що людина може створювати штучні системи на принципах самоорганізації. У даному ключі ми частково погоджуємось із таким твердженням, проте вважаємо за доцільне наголосити, що людський фактор не є

домінантою в об'єднанні територіальних громад, оскільки самоорганізація як процес лежить в основі цього об'єднання. У процесі самоорганізації територіальна громада переходить від стану механічного об'єднання громадян за місцем проживання до органічного об'єднання, в результаті чого формується цілісна система з високим рівнем взаємозв'язків. Відповідно, ОТГ виникає з хаосу під дією самоорганізації, де у зовнішніх умовах невірноваженості і непрогнозованості середовища, у членів територіальних громад формується усвідомлена внутрішня потреба до органічного об'єднання з метою досягнення вищого порядку.

Синергетика як філософсько-методологічна основа дослідження ОТГ, на нашу думку, пропонує досягнути об'єднані територіальні громади як складні системи, сформовані на засадах самоорганізації в частині руху від хаосу до стабільності і впорядкованості. Підтвердженням виступає теза Г. Хакена, який зазначає, що нова впорядкована структура, яка виникає з хаосу, є результатом конкуренції безлічі віртуальних станів, закладених у системі. Відбувається мимовільний вибір тієї структури, яка найбільш адаптивна сформованим натепер як зовнішнім, так і внутрішнім умовам [4]. Відтак, саме ОТГ, враховуючи зовнішні чинники та внутрішні умови є оптимально побудованою системою, говорячи його словами «впорядкованою структурою», яка відповідає сучасним вітчизняним орієнтирам місцевого самоврядування і децентралізації.

На нашу думку, у функціонуванні ОТГ можна виокремити такі види синергії: структурну, функціональну та адміністративну [37]. Зокрема:

- структурна синергія виникає завдяки чіткій ієрархійній структурі ОТГ і залежить від наявних взаємозв'язків між членами ОТГ;
- функціональна синергія формується за умови злагодженої взаємодії членів ОТГ в контексті виконання визначених функцій і досягнення єдиної мети;
- адміністративна синергія проявляється під впливом чинників зовнішнього середовища, пристосовується до його змінних параметрів, відтворюючи свою цілісність і якість.

Синтезувавши напрацьовані синергетичною теорією підходи та постулати, комплексний методологічний каркас пізнання ОТГ з позицій синергетики враховує флуктуації, досягає точок біфуркації, отримує атракторів через призму самоорганізації, і в основі цього процесу – генерування порядку і хаосу.

Висновки з проведеного дослідження. Враховуючи основні положення синергетики, під час аналізу функціонування та розвитку ОТГ як складної лінійної дисипативної системи, можна

зробити висновок, що запуск біфуркаційного механізму внаслідок проведення децентралізації, зміни адміністративно-територіальної політики держави й орієнтирів регіонального розвитку, реформування місцевого самоврядування, виникнення фінансової кризи, наочно демонструє її нелінійність і є реальним свідченням еволюції і розвитку. У цих точках біфуркації ОТГ притаманний так званий «збуджений стан системи», що характеризується індивідуальним вибором тієї чи іншої поведінки у конкретно визначеній точці біфуркації, і навіть незначна зовнішня флуктуація – наприклад, втручання пряме чи непряме з боку держави, органів місцевого самоврядування, членів територіальної громади щодо стану або тенденцій розвитку ОТГ може призвести до зміни подальших еволюційних шляхів, деієрархізації системи, переходу до інших атракторів. Оскільки атрактори вибудовують зразок поведінки ОТГ при досягненні нерівноважного стану, впливаючи на її розвиток і функціонування, то, відповідно, ОТГ за позитивного сценарію може ефективно розвиватися, за нейтрального – «зависнути» у просторі і часі без вагомих зрушень, і за негативного – припинити своє існування, розпавшись або приєднавшись до нових систем. Відтак, спостерігається спектр варіантів упорядкування хаосу – виникнення нового порядку через призму самоорганізації нових структур або руйнація.

Отже, використання синергетики як вихідної методологічної основи дослідження допомагає осмислити глибинну сутність ОТГ та визначити її в системі місцевого самоврядування. Синергетичний метод пізнання дозволяє розкрити закономірності перетворення територіальних громад – відносно простих елементів – у ієрархічно складно структуровані системи, якими є ОТГ завдяки самоорганізації і саморозвитку.

Підсумовуючи викладене, зазначимо, що для нашого дослідження саме синергетика, забезпечуючи варіативність у конструюванні майбутнього розвитку ОТГ, є тією стрижневою методологічною основою, яка змінює традиційні наукові підходи до її пізнання. Адже, застосування цієї методології дає змогу оцінити роль і значення ОТГ в системі місцевого самоврядування в період децентралізації, яка є розвитком, виходячи із синергетичної теорії. Проте потрібен ще певний час для усвідомлення того, що синергетичний підхід на сучасному етапі наукового прогресу є найбільш перспективним для дослідження еволюційних соціально-економічних систем, якими є об'єднані територіальні громади. Тому сьогодні синергетика є тільки доповненням до традиційної методології економічної науки, і використовується поряд із її основними інструментами.

Література:

1. Управління стратегічним розвитком об'єднаних територіальних громад: інноваційні підходи та інструменти : монографія / С.М. Серьогін, Ю.П. Шаров, Є.І. Бородин, Н.Т. Гончарук [та ін.] ; за заг. та наук. ред. С.М. Серьогіна, Ю.П. Шарова. – Д. : ДРІДУ НАДУ, 2016. – 276 с.
2. Гальчинський А. Глобальні трансформації: концептуальні альтернативи. Методологічні аспекти. / А. Гальчинський. – К.: Либідь, 2006. – С. 55.
3. Вірченко В. Кузьменко А. Синергетичний підхід в економічних дослідженнях / В. Вірченко, А. Кузьменко // Вісник Київського національного університету імені Тараса Шевченка. Серія : Економіка № 110/2009. – С. 34-36.
4. Хакен Герман. Синергетика. Ієрархії неустойчивостей в самоорганізуючихся системах и устройствах / Г. Хакен. – М. : Мир, 1985. – 424 с.

5. Пригожин И. Порядок из хаоса: Новый диалог человека с природой / И. Пригожин, И. Стенсерс ; пер. с англ. / общ. ред. В.И. Аршинова, Ю.Л. Климонтовича, Ю.В. Сачкова. – М.: Прогресс, 1986. – 432 с.
6. Занг В.-Б. Синергетическая экономика. Время и перемены в нелинейной экономической теории / В.-Б. Занг ; пер. с англ. Н. В. Островской. – М. : Мир, 1999. – 335 с.
7. Фатхутдинов Р.А. Стратегический менеджмент : Учебник / Р.А. Фатхутдинов. – М. : Дело, 2005. – 448 с.
8. Шумпетер Й. Теория экономического развития / Й. Шумпетер. – М.: Прогресс, 1982. – 278 с.
9. Економічний енциклопедичний словник: У 2 т. / ред. С.В. Мочерний. – Львів: Світ, Т. 2. – 2006. – 568 с.
10. Кемпбелл Э. Стратегический синергизм / Эндрю Кемпбелл, Кетрин Саммерс Лачс. – СПб: Питер, 2004. – 416 с.
11. Ансофф И. Новая корпоративная стратегия / И. Ансофф. – СПб: Питер, 1999. – 416 с.
12. Князева Е.Н. Основание синергетики. Режимы с обострением, самоорганизация, темпомиры / Е.Н. Князева, С.П. Курдюмов. – СПб.: Алетейя, 2002. – 414 с.
13. Алюшин А.Л. Темпомиры : Скорость восприятия и шкалы времени / А.Л. Алюшин, Е.Н. Князева. – М. : ЛКИ, 2008. – 240 с.
14. Алюшин А.Л. Темпомиры : Скорость восприятия и шкалы времени / А.Л. Алюшин, Е. Н. Князева. – М. : Изд. 3. СТЕРЕОТИП, 2014. – 240 с.
15. Місцевий розвиток за участі громади : Монографія у 2 т. – Том 1. – Теоретичні основи сталого місцевого розвитку, орієнтованого на громаду / [за заг. ред. Ю.М. Петрушенка]. – Суми : Університетська книга, 2013. – 354 с.
16. Мочерний С.В. Методологія економічного дослідження/ С.В. Мочерний. – Львів : Світ, 2001. – 416 с.
17. Уемов А.И., Любинская Л.Н. Общая теория систем и понятие состояния. Философская школа А.И. Уемова. URL: <http://uemov.org.ua/publications/31-2012-06-25-11-44-03/98-2012-11-12-13-18-20>.
18. Моисеев Н.Н. Математические задачи системного анализа/ Н.Н. Моисеев. – М.: Наука, 1981. – 488 с.
19. Simon H. Near Decomposability and Complexity: How a Mind Resides in a Brain. Santa Fe Institute Studies in the Sciences of Complexity Proceedings Volume. 1995. Vol. 22. P. 26-43.
20. Якімцов В.В. Синергетичний підхід у сучасній економічній науці / В.В. Якімцов // Науковий вісник Ужгородського університету №4, 2015. – С. 265-271.
21. Акофф Р. О целеустремленных системах / Р. Акофф, Ф. Эмери ; пер. с англ. – М.: Сов. радио, 1974. – 270 с.
22. Эшби У.Р. Введение в кибернетику / под ред. Д.Г. Лахути, В.А. Успенского. – М.: URSS, 2009. – 432 с.
23. Imada T. Self-organization and society / Imada T. – Tokyo : Springer, 2008. – P.1. – С. 10.
24. Сазонов В.Ф. Понятие гомеостаза. Кинезиолог. URL: <http://kineziolog.su/content/ponyatie-gomeostaza>.
25. Мельник Л.Г. Научные основы самоорганизации экономических систем. Ч. 1 / Л.Г. Мельник // Механізм регулювання економіки, 2010. – № 3. – Т. 1. – С. 12-26.
26. Хохлова Н.М. Методологічний підхід до аналізу здатності міської громади до самоорганізації / Н.М. Хохлова // Державне Управління. Економіка та держава № 4, 2009. – С. 101-104.
27. Новое в синергетике. Загадки мира неравновесных структур. – М.: Наука, 1996. – 164 с.
28. Кравченко Т.А. Значения та роль органів самоорганізації населення в системі місцевого самоврядування в Україні: синергетичний підхід / Т.А. Кравченко // Наукові праці. Державне управління. Випуск 242. Том 254, 2015. – С. 66-72.
29. Князева Е.Н. Законы эволюции и самоорганизации сложных систем Е.Н. Князева, С.П. Курдюмов – М.: Наука, 1994. – 280 с.
30. Сугаков В.И. Основы синергетики. / В.И. Сугаков – К. : Обереги, 2001. – 287 с.
31. Пригожин И., Николис Г. Самоорганизация в неравновесных системах: от диссипативных структур к упорядоченности через флуктуации. / И. Пригожин, Г. Николис. – М.: Мир, 1979. – 512 с.
32. Яковлев О.В. Синергетика регіональних ідентичностей у культурному континуумі України кінця ХХ – початку ХХІ століття. Дис. на здобуття наукового ступеня доктора культурології, 2016 р. – 468 с.
33. Хандій О.О. Управління персоналом підприємства: концептуальне визначення та механізми розвитку: моногр. / О.О. Хандій. – Луганськ: Вид-во СЛУ ім. В. Даля, 2010. – 240 с.
34. Ліхоносова Г.С. Самоорганізація в системі організації підприємства / Г.С. Ліхоносова // Часопис економічних реформ, 2011. – № 3. – С. 103-110.
35. Акимова Т.А. Теория организации: учебник / Т.А. Акимова. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2003. – 367 с.
36. Хакен Г. Информация и самоорганизация: Макроскопический подход к сложным системам / Г. Хакен ; пер. с англ. – М.: Мир, 1991. – 312 с.
37. Adams R. Performens indicators for sustainable development / R. Adams // Accounting and Business. – 1999. – vol. 3. – P. 223-228.

Спасив Наталия Ярославовна

кандидат экономических наук, доцент,
доцент кафедры финансового менеджмента и страхования
Тернопольского национального экономического университета

СИНЕРГЕТИКА КАК МЕТОДОЛОГИЧЕСКИЙ КАРКАС ПОЗНАНИЯ ОБЪЕДИНЕННЫХ ТЕРРИТОРИАЛЬНЫХ ОБЩЕСТВ

Аннотация

Проанализированы теоретико-методологические подходы к формированию научно-методологического познания объединенных территориальных обществ (ОТГ) как сложных систем в условиях реформирования системы местного самоуправления и децентрализации власти. Выделены структурные элементы объединенных территориальных обществ как сложных диссипативных систем. Обосновано, что устойчивость структуры системы может быть обеспечена только синтезом порядка и хаоса, и возникновения одного из другого, причем с сохранением внутренней структуры и взаимосвязей между элементами системы, то есть территориальными обществами. В данном контексте акцентировано внимание на том, что синергетический подход предоставляет методологические возможности для разработки способов организации синергии и предлагает привлекать и активизировать механизмы самоорганизации. Такая тенденция является лейтмотивом процесса объединения территориальных обществ и лежит в основе формирования способных, самодостаточных, независимых, развитых ОТГ.

Ключевые слова: Территориальное общество, объединенные территориальные общества, синергетика, методология, флуктуации, точки бифуркации, синергетический эффект.

Spasiv Nataliia Yaroslavivna

Candidate of Economic Sciences, Assistant Professor,
Assistant Professor of Finance Management and Insurance Department,
Ternopil National Economic University

SYNERGETICS AS A METHODOLOGICAL CARCASS OF KNOWING OF THE UNITED TERRITORIAL COMMUNITIES

Summary

The methodological basis of the theory of the association of territorial communities forms the initial postulates of economic science, the conceptual provisions of the theory of local self-government, scientific developments of domestic and foreign scientists from a wide range of problems associated with the formation, functioning and development of territorial communities and the decentralization of power. The purpose of the article is to highlight scientific and methodological approaches to the knowledge of the essence of the united territorial communities (UTC) as complex systems. The article uses the methodological framework of cognition in the form of a synergistic approach to the understanding of complex systems. It was established that synergetics emerged as an innovative thinking style as a result of the emergence of multidisciplinary problems of humanity – economic, demographic, ecological, social, which were formed under the influence of "global evolutionism". As a result, theoretical and methodological approaches to the formation of scientific and methodological knowledge of the united territorial communities (UTC) as complex systems in the conditions of the reform of the system of local self-government and decentralization of power are analyzed.

Key words: Territorial community, united territorial communities, power engineering, methodology, fluctuations, bifurcation points, synergetic effect.

УДК 339.7

Суховетрук Ірина Ігорівна

магістр

Інституту післядипломної освіти

Київського національного університету імені Тараса Шевченка

ТЕОРЕТИЧНІ АСПЕКТИ СПІВРОБІТНИЦТВА МІЖНАРОДНИХ ФІНАНСОВИХ ОРГАНІЗАЦІЙ З УКРАЇНОЮ

У статті визначено основні передумови становлення та розвитку міжнародних фінансових організацій. Подана характеристика п'яти міжнародним організаціям, що входять до групи Світового банку. Проаналізовано основні принципи, якими керується Національний банк України у своїй діяльності. Визначено завдання Світового банку, яке полягає у сприянні економічному зростанню країн, що розвиваються.

Ключові слова: міжнародні фінансові організації, Світовий банк, кредит, Кабінету Міністрів України, напрямами діяльності банку.

Постановка проблеми. Після набуття державної незалежності у 1991 р. Україна почала формувати взаємовідносини з міжнародними фінансовими організаціями (МФО) – з Міжнародним валютним фондом (МВФ), Групою Всесвітнього банку (Всесвітній банк), Європейським банком реконструкції та розвитку (ЄБРР) та Чорноморським банком торгівлі та розвитку (ЧБТР).

Вступ до зазначених організацій став першим кроком до поглиблення міжнародного співробітництва, відкрив Україні дорогу на міжнародні фінансові ринки.

Міжнародні економічні та валютні відносини сьогодення є дуже непередбачуваними та нестабільними; ситуації, що виникають на валютних ринках відрізняються великим ризиком і невідомістю для учасників валютних операцій. Усе це примушує багато країн брати участь в координації економічної політики в цій області.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблемами співпраці України з МФО займалися такі українські автори, як В. Базилович, О. Белорус, В. Будкін, І. Бураковський, О. Виходцев, А. Гальчинський, В. Геєць, Л. Кістерський,

Г. Климко, В. Клочко, Ю. Ковбасюк, В. Колосова, Л. Ларіонова, З. Луцишин, І. Лютий, В. Новицький, Я. Оніщук, А. Пересада, О. Плотніков, Н. Поважна, Г. П'ятаченко, Л. Саакадзе, А. Філіпенко, Г. Циганкова. Однак багато проблем у сфері взаємовідносин України з МФО залишаються не дослідженими.

Мета статті – дослідити теоретичні аспекти співробітництва міжнародних фінансових організацій з Україною.

Виклад основного матеріалу. Залучення іноземних інвестиційних кредитів на фінансування пріоритетних напрямів розвитку економіки здійснюється під гарантії уряду України. Нинішній порядок отримання таких кредитів закріплено Постановою Кабінету Міністрів України «Положення про порядок залучення іноземних кредитів та надання гарантій Кабінету Міністрів України для забезпечення зобов'язань юридичних осіб-резидентів щодо їх погашення» від 5 травня 1997 р. №414.

Гарантії Кабінету Міністрів України надаються для забезпечення зобов'язань юридичних осіб-резидентів по погашенню іноземних кредитів, що залучаються у формі:

- кредитів (кредитних ліній), наданих Україні іноземними державами, міжнародними фінансовими організаціями та іноземними банками відповідно до міжнародних договорів України, укладених згідно із законодавством;

- міжбанківських кредитних ліній, оформлених за рішенням Кабінету Міністрів України Державним експортно-імпортним банком чи іншими банками-агентами Кабінету Міністрів України з іноземними банками та міжнародними фінансовими організаціями згідно із законодавством;

- кредитів в іноземній валюті, що надаються юридичним особам-резидентам міжнародними фінансовими організаціями, іноземними банками, фінансово-кредитними та іншими установами, фірмами та організаціями відповідно до міжнародних договорів України, укладених згідно із законодавством, за умови обслуговування зазначених кредитів банками-агентами [3].

Наданням гарантії Кабінету Міністрів України передують державна експертиза проектів, для реалізації яких залучаються іноземні кредити. Державна експертиза здійснюється Національним агентством з реконструкції та розвитку (НАРР), Мінекономіки, Мінфіном, Міністерством зовнішніх економічних зв'язків і торгівлі, іншими державними органами, банками-агентами.

Порядок розгляду пропозицій щодо надання Україні іноземних кредитів у межах міжнародних договорів.

Пропозиції щодо надання Україні кредитів, які офіційно надійшли до іноземних представництв України, міністерств, інших центральних органів виконавчої влади безпосередньо від офіційних іноземних установ та іноземних банків, а також попередні домовленості, досягнуті внаслідок проведення переговорів про виділення кредитів, обов'язково надсилаються до Кабінету Міністрів України.

З метою визначення напрямів використання кредиту, попередньої оцінки його валютно-фінансових умов і можливості прийняття Кабінетом Міністрів України зобов'язання щодо погашення кредиту з урахуванням затвердженого ліміту державного зовнішнього боргу на поточний рік за дорученням Прем'єр-міністра України або віце-прем'єр-міністрів України зазначені пропозиції опрацюються Національним агентством з реконструкції та розвитку, Мінекономіки, Мінфіном за участю банку-агента, а у разі потреби із залученням СБУ та інших державних органів.

Після опрацювання пропозицій щодо надання іноземного кредиту Україні Національне агентство з реконструкції та розвитку подає погоджені з Мінекономіки, Мінфіном, банком-агентом, а у разі потреби з іншими органами виконавчої влади висновки про доцільність подальшого опрацювання зазначених пропозицій на розгляд Валютно-кредитної ради Кабінету Міністрів України (ВКР).

Валютно-кредитна рада Кабінету Міністрів України розглядає подані висновки та в разі прийняття позитивного рішення доручає: Національному агентству з реконструкції та розвитку за участю МЗС, Мінекономіки, Мінфіну, МЗЕЗ-торгу та банку-агенту – підготовку проектів заяв Кабінету Міністрів України, міжнародних договорів, протоколів, обмінних листів або інших документів щодо надання іноземного кредиту

Україні; Мін'юсту – здійснення правової експертизи проектів міжнародних договорів.

Національне агентство з реконструкції та розвитку разом з іншими державними органами, які здійснюють підготовку проектів міжнародних договорів та інших документів для залучення іноземного кредиту, інформують Валютно-кредитну раду Кабінету Міністрів України про підготовку документів. Остаточні погоджені проекти міжнародних договорів, протоколів, заяв та інших документів про надання іноземного кредиту Україні Національне агентство з реконструкції та розвитку подає на схвалення Валютно-кредитній раді Кабінету Міністрів України [2].

Після остаточного схвалення поданих документів про надання іноземного кредиту Україні Валютно-кредитна рада Кабінету Міністрів України розглядає питання про надання посадовим особам повноважень на підписання зазначених документів, про що вноситься відповідний запис до протоколу засідання Ради; подає Кабінетові Міністрів України проекти рішень про укладання міжнародних договорів та надання повноважень посадовим особам на підписання від імені Кабінету Міністрів України або України міжнародних договорів та Інших документів про надання іноземного кредиту.

Підписані уповноваженими особами міжнародні договори та інші документи про надання іноземного кредиту надсилаються до МЗС і в триденний термін їх копії подаються Кабінетові Міністрів України, Національному агентству з реконструкції та розвитку, Мінекономіки, Мінфіну, Національному банку, банку-агенту.

Порядок розгляду пропозицій про залучення юридичними, особами-резидентами іноземних кредитів, повернення яких гарантується Кабінетом Міністрів України.

Іноземні представництва України, інші державні органи, юридичні особи-резиденти, які отримали пропозицію про надання іноземного кредиту, що передбачає отримання іноземним кредитором гарантії Кабінету Міністрів України, надсилають зазначені пропозиції до Кабінету Міністрів України.

Якщо зазначена пропозиція надходить від іноземних банків, фінансово-кредитних установ та фірм, які раніше не надавали кредити Україні або її юридичним особам-резидентам, разом із пропозицією про надання кредиту додатково подаються легалізовані в установленому порядку документи та відомості за переліком згідно з додатком 10. Документи та відомості, що не відповідають вимогам, викладеним у додатку 10, до розгляду не приймаються.

Механізм експертизи проектів, під які виділяються гарантовані урядом кредитні ресурси, досить громіздкий і передбачає участь чотирьох міністерств, двох агентств, кількох зовнішніх експертів та Кабінету Міністрів України. Кожен проект, який претендує на державну гарантію, має пройти кілька етапів експертизи.

Міжнародний банк реконструкції та розвитку, який частіше називають Світовим банком, засновано у червні 1944 р. на валютно-фінансовій конференції, що відбулася під егідою ООН у Бреттон-Вудсі, а розпочав він свою діяльність 25 червня 1946 р.

Завдання Світового банку полягає у сприянні економічному зростанню країн, що розвиваються.

Допомога спрямовується на будівництво шляхів сполучення, електростанцій, шкіл, зрошувальних систем, розвиток сільського господарства, перекваліфікацію вчителів, програми поліпшення харчування дітей та вагітних жінок. Деякі позики Світового банку йдуть на фінансування витрат, пов'язаних зі структурною перебудовою, спрямованою на зміцнення стабільності, підвищення ефективності економіки та її ринкову орієнтацію. Світовий банк функціонує під адміністративним контролем Ради керуючих. До групи Світового банку входить п'ять міжнародних організацій [4]:

- * Міжнародний банк реконструкції та розвитку (МБРР);
- * Міжнародна асоціація розвитку (МАР);
- * Міжнародна фінансова корпорація (МФК);
- * Багатостороннє агентство по гарантіях інвестицій (БАП);
- * Міжнародний центр урегулювання інвестиційних конфліктів(МЦУІК).

Діяльність Світового банку зосереджена на двох сферах: макроекономічна стабілізація та інституційні зміни. Активніше він діє в інституційній сфері: надає допомогу в здійсненні приватизації, зміні форм власності, впровадженні антимонопольних заходів, розвитку торгівлі, пропагуванні реформ.

Відсоткова ставка за позиками Світового банку для країн, що розвиваються, змінюється кожні шість місяців і становить близько 6 %. Згідно із загальними правилами позики мають 5-річний термін відстрочення платежів і сплачуються протягом 15-20 років. Деякі позики банк надає із внесків, які надійшли від країн – членів організації. Проте більшість грошових надходжень отримана за рахунок бонів, проданих на світових фінансових ринках.

Міжнародна асоціація розвитку заснована в 1960 р. і налічує 160 країн-учасниць. Ця організація групи Світового банку видає безвідсоткові позики найбільш бідним країнам світу. Отримати їх можуть лише ті країни, де річний дохід на душу населення не перевищує 925 дол. США. Позики МАР мають 10-річний пільговий період і підлягають відшкодуванню впродовж 35-40 років (залежно від платоспроможності країни-позичальника). Кошти організації формуються за рахунок внесків економічно розвинутих країн.

Міжнародна фінансова корпорація заснована в 1956 р., налічує 173 країни-учасниці. МФК – найбільше джерело прямого фінансування проектів приватного сектора в країнах, що розвиваються. Корпорація фінансує проекти, які не можуть на прийнятних умовах одержати суттєвої підтримки з інших джерел. МФК фінансує не більше 25 % від загальної суми витрат на проект. Незважаючи на те, що МФК може купити до 35 % акціонерного капіталу компанії, вона ніколи не стає найбільшим тримачем акцій і не бере участі у менеджменті фірми.

На відміну від Світового банку, Міжнародна фінансова корпорація надає позики без урядових гарантій, а весь фінансовий ризик вона відносить на рахунок проектів зі своїми партнерами.

Багатостороннє агентство гарантії інвестицій засновано з метою сприяння країнам, що розвиваються, у залученні іноземних інвестицій. Нині організація налічує 145 країн-членів. БАП забезпечує гарантії інвестицій, захищаючи інвесторів

від таких некомерційних ризиків, як війна або націоналізація. Організація надає консультативні послуги на рівні уряду, допомагає знайти шляхи залучення приватних інвестицій.

Міжнародний центр урегулювання інвестиційних конфліктів засновано у 1966 р. для сприяння припливу міжнародних інвестицій шляхом створення умов для примирення й урегулювання спорів між урядами та іноземними інвесторами. Членами МЦУІК є близько 130 країн.

За обсягом кредитів, наданих Світовим банком, Україна посідає останнє місце. Впродовж останніх років Радою директорів Світового банку для України було затверджено проектів на загальну суму позик більше 2,2 млрд. дол [1].

Позики Світового банку є досить привабливим джерелом зовнішнього фінансування як дефіциту державного бюджету, так і реформування економіки України. Фінансові умови, на яких Світовий банк надає позики Україні, є більш вигідними, ніж більшість інших зовнішніх джерел позичання, доступних для України в даний час. За класифікацією Світового банку Україна належить до третьої категорії країн (середній рівень доходу). Для таких країн термін погашення кредитів становить 17 років (а останнім часом він зростає до 20 років) з пільговим періодом 5 років, під час яких сплачуються лише відсотки. Ставка відсотків може бути фіксованою або плаваючою, прив'язаною до ставки ЛІБОР. Відсотки по позиках Світового банку, залучених Україною до цього часу, сплачуються за плаваючою ставкою. Враховуючи загальну маржу Світового банку, ставка відсотків для України становить близько 6,5 % річних.

Серед широкого кола учасників іноземного інвестиційного кредитування на Україні сьогодні вагоме місце посідає Європейський банк реконструкції та розвитку (ЄБРР). Головна мета його кредитів – розвиток підприємництва, роздержавлення та приватизація, фінансова підтримка малого та середнього приватного бізнесу.

Банк відіграє роль катализатора економічних змін, сприяє залученню іноземних і місцевих інвестицій у країнах операцій, а також допомагає іншим установам державного та приватного секторів. За статутом не менше ніж 60 % обсягу його фінансування повинні бути спрямовані на реалізацію проектів у приватному секторі.

Україна стала членом ЄБРР у серпні 1992 р. У листопаді того ж року Рада директорів схвалила стратегію діяльності в Україні. Відповідно до неї він зосереджується на підтримці реформ у фінансовій галузі, проведенні приватизації та післяприватизаційної підтримки підприємств, фінансуванні проектів у сільському господарстві, енергетиці, транспорті та охороні навколишнього середовища.

- Основними напрямками діяльності банку є:
- надання прямих кредитів та участь у спільному (з іншими кредиторами) фінансуванні;
 - інвестування акціонерного капіталу підприємств приватного та державного сектору;
 - гарантоване розміщення цінних паперів, випущених приватними та державними підприємствами;
 - полегшення доступу підприємствам до внутрішніх та міжнародних ринків капіталу шляхом надання гарантій, фінансових консультацій і сприяння в інших формах;

· надання або участь у позиках та надання технічного сприяння для реконструкції й розвитку інфраструктури.

У своїй діяльності на Україні банк завжди керується такими основними принципами:

а) не повинен конкурувати з іншими організаціями;

б) спеціалізується на сприянні у проведенні реформ країнами, що мали планову економіку;

в) вкладає кошти головним чином у приватний сектор [5; с. 337].

На сьогодні ЄБРР визначив стратегію співробітництва з Україною та розробив загальний план сприяння реформам, згідно з якими 2/3 засобів, що виділяються, припадає на кредити, 1/3 – на здійснення технічної допомоги.

Кошти від ЄБРР надходять в Україну найчастіше через Національний банк України шляхом відкриття кредитних ліній.

Міжнародні проекти НБУ впроваджує, виходячи із загальнодержавних інтересів розвитку українського ринкового середовища, становлення та підтримки вітчизняного товаровиробника.

Для НБУ ці проекти не є прибутковими: з отримуваних НБУ 2 % сплачуються поточні витрати по обслуговуванню кредитної лінії (0,5%), а 1,5 % спрямовуються на створення резерву для перекриття витрат, передбачених текстом угоди.

Вартість інвестиційних кредитів, які надає ЄБРР для підприємців, становить не більше ніж: відсоткова ставка ЄБРР' (LIBOR + 1) плюс 2% НБУ (з них: 0,5% – плата за управління) та 1,5% – маржа кредитного ризику банків-учасників) плюс від 1 % до 5 % (маржа комерційного банку); одноразова комісія; ЄБРР за надання кредиту – 1 % (Front-End приватним підприємствам через банки в Україні). В цілому відсоткова ставка не перевищує 14%, при цьому максимальний розмір кредиту, що надається клієнту, становить 2 500 000 дол. США, максимальний термін – 5 років із пільговим періодом 2 роки.

Висновки. Отже, співпраця з міжнародними фінансовими інститутами має велике значення для реформування економіки України. Нинішня складна соціально-економічна ситуація змушує нашу країну звертатися за позиками. Щодо подальшого співробітництва, то партнерство є досить важливим, а відмова в наданні коштів згубно вплине на стабільність української економіки. Співпраця України з МФІ сприяє поліпшенню макрофінансових показників, формуванню конкурентного ринкового середовища, стабілізації національної грошової одиниці, активізації інвестиційного процесу та розвитку приватного підприємництва. Необхідно пам'ятати, що залучені додаткові кошти від даних організацій спрямовуються на подолання певних проблем в економіці держави. Україні вкрай необхідно придивитися до власного стану економіки та до ситуації, яка складалася в соціальній сфері.

Також не потрібно забувати, що доки Україна знаходитиметься залежною від кредитування МФО, доти існуватимуть загрози фінансовій безпеці держави, значно зростатиме державний борг та загроза суверенітету держави. Однак, для забезпечення подальшого співробітництва України з міжнародними інститутами необхідне, в першу чергу, активне втручання держави в стимулювання, заохочення співробітництва з іноземними партнерами. Незважаючи на прогресивні кроки України на шляху співробітництва з міжнародними фінансовими організаціями, існують значні перепони, такі як: недосконалість законодавства та його невідповідність міжнародним нормам, систематичне невиконання нашою країною зобов'язань по міжнародних програмах співпраці через припинення фінансування проектів зі свого боку, нецільове використання наданих коштів. Але незважаючи на те, що наслідки співробітництва з даними інститутами є досить неоднозначними, економічний стан країни змушує її звертатися до фінансових організацій за ресурсами.

Література:

1. Державний борг України: оцінка ризиків. Нова Україна. Інститут стратегічних досліджень // Режим доступу: <http://newukraineinstitute.org/new/572>.
2. Іваницька О.М. Вплив трансів МВФ на економіку України / [О.М. Іваницька, Г.Ю. Невгад, І.М. Балкова] // Науковий вісник Інституту міжнародних відносин НАУ. Серія "Економіка, право, політологія, туризм". – 2014. – № 4. – С. 14-17.
3. Меморандум про економічну та фінансову політику [Електронний ресурс] / Офіційний сайт НБУ. – Режим доступу: <http://www.bank.gov.ua/Publication/others/Memorandum.pdf>.
4. Мірошніченко Ю.В. Кредитна залежність української економіки від МВФ / Ю.В. Мірошніченко // Академічний огляд. – 2012. – №1. – С. 150-156.
5. Першко Л.О. Світовий банк та Україна: проблеми і перспективи взаємодії / Л.О. Першко, М.О. Мироненко // Збірник наукових праць Національного університету державної податкової служби України. – 2015. – № 1. – С. 337-344.

Суховетрук Ирина Игоревна

магістр

Института последипломного образования

Киевского национального университета имени Тараса Шевченко

ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ СОТРУДНИЧЕСТВА МЕЖДУНАРОДНЫХ ФИНАНСОВЫХ ОРГАНИЗАЦИЙ С УКРАИНОЙ

Аннотация

В статье определены основные предпосылки становления и развития международных финансовых организаций. Представлена характеристика пяти международным организациям, входящим в группу Всемирного банка. Проанализированы основные принципы, которыми руководствуется Национальный банк Украины в своей деятельности. Определены задачи Всемирного банка, которые заключаются в содействии экономическому росту развивающихся стран.

Ключевые слова: международные финансовые организации, Всемирный банк, кредит, Кабинет Министров Украины, направления деятельности банка.

Suhovetruk Irina Igorivna

Master

Institute of Postgraduate Education

Kyiv National Taras Shevchenko University

THEORETICAL ASPECTS OF COOPERATION OF INTERNATIONAL FINANCIAL ORGANIZATIONS WITH UKRAINE

Summary

The article defines the basic preconditions for the formation and development of international financial organizations. Characterized by five international organizations within the World Bank Group. The main principles, which are guided by the National Bank of Ukraine in their activity, are analyzed. The task of the World Bank, which is to promote the economic growth of developing countries, is identified.

Key words: international financial organizations, World Bank, credit, Cabinet of Ministers of Ukraine, directions of activity of the bank.

УДК 657.447

Фесай Марія Олексіївна

студентка магістратури

Київського національного університету імені Тараса Шевченка

ОРГАНІЗАЦІЯ ВНУТРІШНЬОГО КОНТРОЛЮ РОЗРАХУНКІВ З БЮДЖЕТОМ ЗА ПОДАТКОМ НА ДОДАНУ ВАРТІСТЬ (ПДВ) В СИСТЕМІ ПОДАТКОВОГО МЕНЕДЖМЕНТУ ПІДПРИЄМСТВА

У статті розкрито організаційні засади внутрішнього контролю розрахунків з бюджетом за податком на додану вартість для підвищення ефективності здійснення податкового менеджменту. Узагальнено основні складові системи внутрішнього контролю та виділено їх окремі особливості, які стосуються розрахунків з бюджетом за податком на додану вартість. Розкрито процедури внутрішнього контролю із використанням ризик-орієнтованого підходу. Висвітлено використання результатів внутрішнього контролю в податковому менеджменті підприємства та формуванні його податкової стратегії.

Ключові слова: внутрішній контроль, розрахунки з бюджетом за податком на додану вартість, податковий менеджмент, податковий кредит, податкове зобов'язання, оподаткування.

Постановка проблеми. В умовах сучасного конкурентного середовища для підприємств важливо стимулювати швидкий розвиток бізнесу та розширювати свою частку ринку. Виконання таких умов без втрати існуючих позицій та із дотриманням нормативно-правового забезпечення вимагає детального аналізу ризиків, які можуть призвести до втрати доходів або збільшення витрат. Розрахунки з бюджетом за податком на додану вартість (ПДВ) – важливий процес виконання загальнодержавних обов'язків, тому будь-які помилки при виконанні операцій з ПДВ

значно впливають на господарську діяльність підприємств, його витрати та прибутковість.

Система внутрішнього контролю, яка охоплює цілісну структуру організації, повинна включати сукупність заходів, спрямованих не лише на дотримання встановлених вимог чинного законодавства щодо розрахунків за ПДВ, а й на оптимізацію таких платежів до бюджету, уникнення штрафних санкцій та отримання можливих пільг. За допомогою ефективної організації усіх елементів такої системи, яка, в свою чергу, потребує специфічних знань та окремого методологічного за-

безпечення, досягається побудова раціонального податкового менеджменту за розрахунками з бюджетом за ПДВ, за допомогою якого підприємство має змогу досягати поставлених цілей діяльності.

Аналіз останніх досліджень і публікацій.

Розвиток теорії і методології бухгалтерського обліку, звітності та контролю розрахунків з бюджетом за ПДВ відображено в працях вчених обліково-аналітичної науки, таких як: Дорош Н.І., Бутинець Т.А., Уллубієва К.К., Коцан О.П., Адамик О.В., Касьяненко Л.М., Кучерявенко М.П., Чернявський О.П., Савченко Л.А., Фоміна Ф.Ф., Шигун М.М., Очеретко Л.М., та інших.

Незважаючи на проведення ґрунтовних досліджень розрахунків ПДВ у сфері системи внутрішнього контролю серед науковців і підприємців, питання адміністрування та облікового відображення даного податку містять ряд недоліків, які негативно позначаються на результатах діяльності підприємств та податкових органів. Саме тому доцільним є постійне вивчення та вдосконалення організації і методики внутрішнього контролю розрахунків з бюджетом за ПДВ в умовах динамічних змін законодавства та економічної ситуації в країні.

Постановка завдання. Головним завданням статті є обґрунтування методологічних і організаційних засад внутрішнього контролю розрахунків з бюджетом за податком на додану вартість та розробка практичних рекомендацій з їх удосконалення.

Виклад основного матеріалу дослідження. Динамічні зміни в законодавчо-нормативній базі з питань бухгалтерського обліку розрахунків за ПДВ, а також неоднозначність їх трактування зумовлюють виникнення у підприємства проблем щодо нарахування та сплати даного податку. Зокрема підприємства часто спрямовують зусилля на ризикову мінімізацію розмірів податкових платежів, що, може негативно вплинути на поточну діяльність, спричинити штрафи, а також притягнення відповідальності за ухилення від сплати ПДВ.

Побудова ефективної системи внутрішнього контролю за розрахунками з бюджетом за ПДВ дозволяє уникнути помилок та мінімізувати ризики щодо таких податкових платежів. Основним предметом контролю виступають правильність нарахування ПДВ відповідальними особами на підприємстві, а також дотримання встановлених термінів його сплати. При цьому варто виділити такі об'єкти, як операції з нарахування і сплати податкового зобов'язання та операції з нарахування податкового кредиту з ПДВ.

Внутрішній контроль за правильністю проведення розрахунків за ПДВ передбачає виконання окремих завдань, зокрема перевірку на:

1) відповідність формування бази оподаткування актуальним даним господарської діяльності підприємства;

2) правильність застосування різних ставок оподаткування, визнання податкового кредиту та інших операцій з даним податком відповідно до чинного законодавства та системи відносин з контрагентами;

3) дотримання вимог внутрішніх положень та процедур щодо розрахунків з бюджетом, облікової політики, внутрішніх планів та програм роз-

витку підприємства, а також встановлення розподілу функціональних обов'язків працівників;

4) ефективність ведення бухгалтерського обліку в існуючих інформаційних системах з використанням окремих аналітичних рахунків для обліку розрахунків за ПДВ;

5) коректність та своєчасність відображення розрахунків за ПДВ у фінансовій та податковій звітності підприємства.

Проведення внутрішнього контролю за розрахунками з бюджетом за ПДВ являє собою поступовий процес. На початковому етапі організації внутрішнього контролю забезпечується розробка процедур та регламентів функціонування окремого підрозділу, а також окремого методологічного забезпечення його діяльності. Певні прогалини законодавства можливо усунути за рахунок організаційно-розпорядчих документів підприємства, які чітко визначають права та обов'язки суб'єктів внутрішньогосподарського контролю.

Етап планування передбачає вибір об'єктів контролю та обсяг перевірок, враховуючи при цьому цілі діяльності та сферу, в якій функціонує бізнес даного підприємства. Важливо вірно оцінити доступну інформацію, скласти план та програму, регламент документації процесу та результатів контролю тощо. Безпосереднє здійснення заходів внутрішнього контролю має на меті не лише виявлення причини помилок та порушень, встановлення відповідальних осіб та перевірку їх компетенцій, а й розробку заходів та рекомендацій з усунення недоліків, мінімізації ризиків та уникнення існуючих порушень в майбутньому.

Відповідно до Міжнародного стандарту аудиту (МСА) 315 «Оцінка системи внутрішнього контролю компанії» система внутрішнього контролю розрахунків за ПДВ складається з таких складових: середовище контролю, процес оцінки ризиків, інформаційна система, процедури контролю та моніторинг [1].

Облікова система податкових розрахунків підприємства становить основну інформаційну базу для проведення внутрішнього контролю за нарахуванням та сплатою ПДВ. Для закріплення правового статусу внутрішньогосподарського контролю на підприємстві розробляється система внутрішньої регламентації, яка включає основні три рівні (рис. 1).

Важливо також мати розуміння про організацію документообороту та зберігання документів, які пов'язані з господарськими операціями в частині нарахування та сплати ПДВ, а також його відображення у спеціальних регістрах обліку та податковій звітності. В умовах розвитку інформаційних технологій важливе місце займає програмне забезпечення, що застосовується для обліку розрахунків за ПДВ (для середніх та великих підприємств є обов'язковою умовою).

Організація внутрішнього контролю розрахунків за ПДВ повинна забезпечувати перевірку факторів, які призводять до виникнення високого податкового ризику, оскільки саме за ними існує найбільша ймовірність викривлень в системі бухгалтерського обліку податкових розрахунків та значних втрат внаслідок їх реалізації. Оцінка ризиків проводиться за напрямками ймовірності

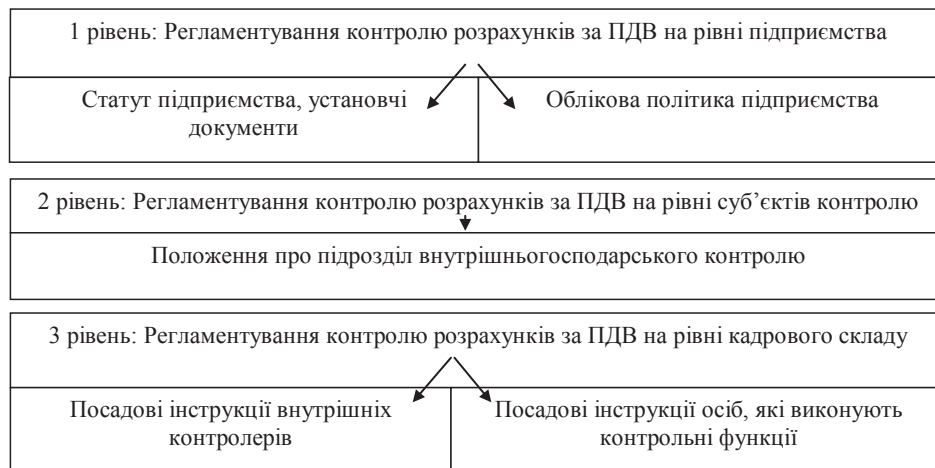


Рис. 1. Рівні регламентації внутрішнього контролю розрахунків з бюджетом за ПДВ на підприємстві

Джерело: розроблено автором на основі [2]

настання податкового ризику в частині розрахунків за ПДВ та суттєвості наслідків реалізації податкового ризику.

Основними факторами, які призводять до виникнення податкового ризику в частині розрахунків за ПДВ та впливають на побудову організаційних процесів внутрішньогосподарського контролю, є:

- недостатня кваліфікація та непрофесіоналізм бухгалтерської служби;
- невідповідність закладено алгоритму обліку розрахунків за ПДВ в програмному забезпеченні чинному порядку здійснення розрахунків за ПДВ;
- несвоєчасність отримання інформації про динамічні зміни законодавства бухгалтерською службою;
- множинне трактування норм законодавства;
- конфлікт інтересів менеджерів, власників та держави (в особі контролюючих органів);
- недобросовісні контрагенти;
- недосконалість в організації та веденні обліку розрахунків за ПДВ (в тому числі відсутність окремого обліку оподатковуваних та неоподатковуваних операцій).

Методика управління такими ризиками здійснюється за певним алгоритмом: проводиться ідентифікація ризику, його оцінка та визначається послідовність дій з метою мінімізації ризиків.

У процесі здійснення внутрішнього контролю при оцінці ймовірностей та наслідків реалізації ризику розрахунків підприємства за ПДВ застосовують здебільшого такі основні методи: актуарний – ґрунтується на складних математичних методах розрахунку, що здійснюються у спеціально розроблених програмних продуктах, та експертний – полягає в оцінці експертом ризику відповідно до досвіду із застосуванням простих математичних розрахунків.

Службою внутрішнього контролю формується «карта ризиків», що включає в себе виявлення основних факторів, які призводять до виникнення податкового ризику, оцінку ймовірності та наслідків реалізації ризику за кожною групою факторів, візуалізацію отриманих результатів у матриці ймовірностей і наслідки ризику.

Сукупність заходів, спрямованих на забезпечення виконання завдань, поставлених перед

системою внутрішнього контролю формують процедури контролю, зокрема за:

- 1) повнотою відображення податкового кредиту та зобов'язань з ПДВ в регістрах обліку та податковій звітності, сплати належних сум до бюджету;
- 2) точністю (правильністю) визначення бази оподаткування ПДВ своєчасністю відображення виникнення податкового кредиту та податкових зобов'язань в документах та облікових регістрах, ЄРПН, звітування перед податковими органами;
- 3) законністю застосування різних ставок обкладання ПДВ, визнання податкового кредиту з ПДВ;
- 4) збереженням кожної податкової накладної та інших відповідних документів, оскільки лише їх наявність надає виключне право на визнання податкового кредиту.

Систему процедур внутрішнього контролю розрахунків за ПДВ можна представити у вигляді узагальненої схеми (рис. 2).

Внутрішній контроль розрахунків за ПДВ починається з перевірки тих факторів, які призводять до виникнення високого податкового ризику, що визначаються за допомогою матриці ймовірностей. Саме за такими факторами існує найбільша ймовірність викривлень в системі бухгалтерського обліку податкових розрахунків та значних втрат внаслідок їх реалізації. Контроль розрахунків за ПДВ встановлює законність реєстрації суб'єкта підприємницької діяльності як платника (неплатника) ПДВ, а також передбачає здійснення перевірки правильності застосування ставок нарахування податку та пільг.

В обов'язковому порядку перевіряється дотримання вимог одержання податкової накладної, її оформлення на закуплені товари й послуги, які придбаваються з метою їх подальшого використання в оподатковуваних операціях у межах господарської діяльності платника податку. При порушенні правил видачі та заповнення податкової накладної постачальником сума ПДВ повинна відображатись за дебетом 644, і лише після отримання податкової накладної або подання до органу державної податкової служби відповідної заяви зазначена сума податкового кредиту відображається за дебетом субрахунку 641 у кореспонденції з кредитом 644 «Податковий кредит» [4].

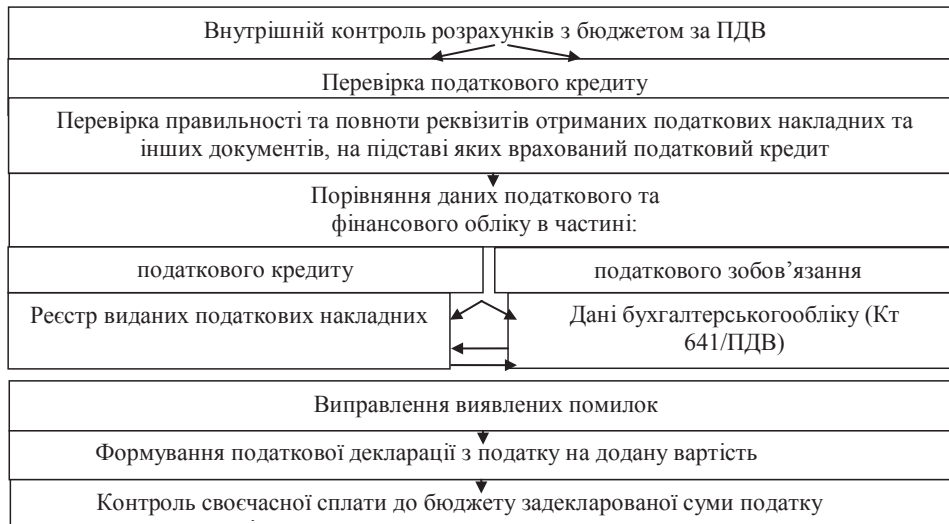


Рис. 2. Схема внутрішньогосподарського контролю розрахунків з бюджетом за ПДВ

Джерело: розроблено автором на основі [3]

Важливим інструментом здійснення контролю обліку розрахунків за ПДВ є застосування системи електронного адміністрування, яка дозволяє прослідкувати правильність оформлення та розрахунок сум податкових накладних та декларацій, вчасно виявити та виправити помилки. За наявності сум ПДВ до відшкодування з бюджету здійснюється перевірка законності їх виникнення, порівнюються нараховані (згідно з податковою декларацією за ПДВ) та сплачені (згідно з платіжними дорученнями) суми ПДВ.

Організація моніторингу заходів контролю передбачає оцінювання якості та результатів здійснення внутрішньогосподарського контролю розрахунків за ПДВ протягом певного проміжку часу з метою визначення чи виконуються контрольні дії відповідно до передбачуваного плану, або ж їх модифіковано до змін в умовах. Ефективна система моніторингу передбачає чотири основні кроки:

- 1) пріоритизацію ризиків залежно від цілей;
- 2) визначення заходів контролю, необхідних для управління пріоритетними ризиками;
- 3) визначення інформації, яка дозволяє оцінити відповідність впровадження заходів контролю плану;
- 4) розробка та впровадження процедур моніторингу.

Внутрішній контроль розрахунків з бюджетом за ПДВ в двосторонньому порядку взаємодіє із системою податкового менеджменту на підприємстві, з одного боку, здійснюючи перевірку формування його методики, а з іншого – надаючи результати своєї роботи працівникам, які забезпечують планування та реалізацію податкового управління. Він надає результати не лише суцільної перевірки операцій за розрахунками з бюджетом за ПДВ, а й з іншими контрагентами (списання заборгованості, нарахування резерву сумнівних боргів та його використання), операцій в особливо великих розмірах, готівкових та безготівкових розрахунків, операцій з основними засобами тощо. При чому за такими результатами податковий менеджмент встановлює причини відхилень та помилок у розрахунках за ПДВ, розробляє заходи щодо їх усунення

відповідно до рекомендацій служби внутрішнього контролю щодо використання заходів досягнення поставлених цілей у сфері оподаткування, та формує пропозиції щодо підвищення ефективності здійснення податкового менеджменту [5].

Податковий менеджмент здійснює оптимізацію поточних платежів до бюджету і податкового навантаження, а також здійснює пошук зниження податкових ризиків. При цьому необхідно визначити як рівень податкового навантаження, за якого компанія готова продовжувати та розвивати свою діяльність, так і рівень податкових ризиків, які компанія готова прийняти, а також готовність компанії до зміни структури бізнесу для цілей податкової оптимізації. Розглядаючи наведені завдання управління платежами ПДВ, доцільним є використання «карти ризиків», яка формується службою внутрішнього контролю на початкових етапах перевірки.

При здійсненні завершальних робіт внутрішнього контролю податкових розрахунків проводиться контроль дотримання податкової стратегії підприємства, метою якої є забезпечення стабільності та досягнення фінансової стійкості. Така податкова стратегія, в свою чергу, передбачає розробку податкової політики, податкового планування та аналізу результатів впровадження податкової політики.

Висновки з проведеного дослідження. Отже, відповідно до головної мети управління податками підприємства – формування оптимальних податкових платежів з урахуванням чинного законодавства, внутрішній контроль розрахунків з бюджетом за ПДВ займає важливе місце з-поміж таких елементів управління як аналіз, планування та реагування на результати. Він повинен забезпечувати управління необхідною інформацією про минулий, поточний стан податкових платежів і пов'язаних з ними показників та перевіряти достовірність їх прогнозних значень. Важливим інструментом управління ПДВ на підприємстві є контроль за ризиками та формування системи оптимізації ПДВ, а також стратегічне планування на основі результатів внутрішнього контролю.

Література:

1. Міжнародні стандарти контролю якості, аудиту, огляду, іншого надання впевненості та супутніх послуг. Видання 2015 року. Частина 1 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://aru.com.ua/msa>.
2. Даценко Г.В., Сімакович М.В. Організація внутрішнього контролю за нарахуванням та сплатою ПДВ на підприємстві, 2014. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://nauka.kushnir.mk.ua>.
3. Уллубієва К.К. Шляхи удосконалення методики внутрішнього контролю розрахунків за податком на додану вартість на основі ризик-орієнтованого підходу/ К.К. Уллубієва // Науковий вісник Херсонського державного університету. – 2014. – Випуск 6. – С. 201-204.
4. Ялі Т.П. Особливості методики внутрішньогосподарського контролю розрахунків підприємства за податками / Т.П. Ялі // Формування ринкової економіки : зб. наук. пр. / М-во освіти і науки, молоді та спорту України, «Київ. нац. екон. ун-т ім. Вадима Гетьмана» – Київ : КНЕУ, 2011. – Спец. вип.: Організаційно-правові форми агропромислових формувань: стан, перспективи та вплив на розвиток сільських територій : у 2 ч. – Ч. 2. – С. 517-523.
5. Левицька С., Осадча О. Обліково-аналітичне забезпечення податкового менеджменту підприємств-платників податків // Наук.-практ. журнал «Бухгалтерський облік і аудит». № 2, 2014. С. 32-41.
6. Зубчик С.М. Внутрішньогосподарський контроль на підприємствах: організація та методика: автореф. на здобуття наук ступеня канд. екон. наук, 2016. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.lac.lviv.ua/fileadmin/www.lac.lviv.ua/data>.
7. Internal Control: Integrated Framework – 2013 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.coso.org>.

Фесай Марія Алексеевна

студентка магістратури

Київського національного університету імені Тараса Шевченка

ОРГАНІЗАЦІЯ ВНУТРІНЬОГО КОНТРОЛЯ РАСЧЕТОВ С БЮДЖЕТОМ ПО НАЛОГУ НА ДОБАВЛЕННУЮ СТОИМОСТЬ (НДС) В СИСТЕМЕ НАЛОГОВОГО МЕНЕДЖМЕНТА ПРЕДПРИЯТИЯ**Аннотация**

В статье раскрыты организационные основы внутреннего контроля расчетов с бюджетом по налогу на добавленную стоимость для повышения эффективности осуществления налогового менеджмента. Обобщены основные составляющие системы внутреннего контроля и выделены их отдельные особенности, касающиеся расчетов с бюджетом по налогу на добавленную стоимость. Раскрыты процедуры внутреннего контроля с использованием риск-ориентированного подхода. Раскрыто использование результатов внутреннего контроля в налоговом менеджменте предприятия и формировании его налоговой стратегии.

Ключевые слова: внутренний контроль, расчеты с бюджетом по налогу на добавленную стоимость, налоговый менеджмент, налоговый кредит, налоговое обязательство, налогообложения.

Fesai Mariia Oleksiivna

Master's Student,

Kyiv National Taras Shevchenko University

ORGANIZATION OF INTERNAL CONTROL FOR SETTLEMENTS WITH THE BUDGET OF VALUE ADDED TAX (VAT) IN THE SYSTEM OF ENTERPRISE'S TAX MANAGEMENT**Summary**

The article describes the organizational principles of internal control of settlements with the budget for value added tax to improve the efficiency of tax management. The main components of the system of internal control are generalized and their specific features, which are related to calculations with the budget for value added tax, are highlighted. Internal control procedures with risk-based approach are described. The use of the results of internal control in the tax management of the enterprise and improvement of its tax strategy is generalized.

Key words: internal control, settlements with the budget for value added tax, tax management, tax credit, tax liability, taxation.

Халімон Сергій Юрійович

магістр

Київського національного університету імені Тараса Шевченка

АНАЛІЗ КОЛІЗІЇ НАУКОВИХ ПІДХОДІВ ЩОДО ЕКОНОМІЧНОЇ СУТНОСТІ ТА ПРИЗНАЧЕННЯ КРЕДИТОРСЬКОЇ ЗАБОРГОВАНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

У статті розглянуто кредиторську заборгованість як ланку спеціальної системи економічних відносин між суб'єктами господарювання. Трактуються вченими цієї категорії спирається на правове, бухгалтерське, аналітичне та фінансове розуміння. Також, у статті наводиться для пропозиції власне тлумачення цієї економічної категорії, спираючись на її економічну природу.

Ключові слова: зобов'язання, кредиторська заборгованість, методика, положення (стандарт) бухгалтерського обліку, ринкові відносини.

Постановка проблеми. У сучасних економічних умовах суб'єкти господарювання використовують ресурси, які формуються не тільки за рахунок власних, але й позикових коштів. Це призводить до створення кредиторської заборгованості, наявність якої за стабільних умов підприємства не погіршує фінансового стану суб'єкта господарювання, а її розмір і динаміка вказують на рівень взаємозв'язків з іншими господарюючими суб'єктами. Кредиторська заборгованість виступає як об'єкт бухгалтерського обліку, аудиту та аналізу, оскільки впливає на ліквідність, кредитоспроможність та стабільність підприємства. Від правильної організації її обліку залежить довірлива та розрахункова дисципліни, оборотність оборотних коштів, ділова репутація суб'єкта.

Тому, суб'єктам ринкових відносин необхідно дотримуватись ефективного управління кредиторською заборгованістю, сприяючи її постійному скороченню. Реалізація всіх необхідних заходів для її ефективного управління вимагає чіткого розуміння сутності даного поняття. Дослідження даної теми дозволить розкрити та проаналізувати відмінності в підходах вчених до визначення сутності поняття «кредиторська заборгованість», дослідити відмінності та неточності та запропонувати її роз'яснення.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Відображення природи поняття і характеристики кредиторської заборгованості як економічної категорії знаходиться в працях таких вчених як: А. Б. Борисова, І. А. Бланка, Ф. Ф. Бугиця, Ю. А. Василенко, І. О. Власової, С. Ф. Голова, Л. Л. Горещької, А. Г. Загороднього, В. М. Костюченко, Г. О. Партиної, К. С. Сурніної, Н. М. Ткаченко, Н. В. Чабанової, Д. І. Черкав, Ю. С. Цалко, В. Г. Швеця та багато інших. У той же час, вивчення наукових праць і практика економічної діяльності свідчать про те, що деякі теоретичні положення щодо тлумачення категорії «кредиторська заборгованість» є спірними, а ряд важливих аспектів потребують поліпшення. З огляду на вищевикладене, вибір предмета дослідження та його спрямованість є актуальними.

Постановка завдання. Мета статті полягає в дослідженні та уточненні сутності поняття «кредиторська заборгованість», спираючись на підходах комплексності та системності, використовуючи використані наступні методи: збір та обробку інформації, індукцію, дедукцію, порівняння, групування та узагальнення.

Виклад основного матеріалу дослідження.

У ринковій економіці відносини між підприємствами мають характер грошових розрахунків. Розрахунки між підприємствами та організаціями є одним з найважливіших компонентів розширеного відтворення. Вони опосередковують розподіл і перерозподіл суспільного продукту, перехід від товарного продукту до грошового, і навпаки. Розрахунки ґрунтуються на економічній основі циркуляції коштів у виробничому процесі і є публічним визнанням того, що підприємство-виробник того чи іншого продукту виконало свої виробничі зобов'язання та цілі.

У регульованих ринкових системах з розвитком господарським законодавством кредитор у разі невиконання позичальником у передбачені терміни їхніх кредитних зобов'язань може подати відповідно нього позов до суду з вимогою не тільки погашення боргу, але й повного відшкодування збитків. У разі невиконання позичальником судових рішень про виплату заборгованості суд оголошує боржника неплатоспроможним і застосовує механізм банкрутства, який також є механізмом вибору ефективного власника, а також механізмом запобігання можливої ланцюгової реакції розповсюдження несплати платежів між суб'єктами господарювання, які можуть перетворитися на потужний дестабілізуючий фактор в економіці. Для нормального функціонування всіх секторів економіки необхідно мати достовірну інформацію про фінансовий стан підприємства, зокрема, про кредиторську заборгованість.

Поняття «зобов'язання» пройшло в історії тривалий та складний розвиток. Його коріння лежить в деліктах. Пізніше, як самостійне джерело зобов'язань з'явився договір. На даний період в економічній літературі немає загальної думки, щодо встановлення визначення поняття «зобов'язання». Його трактують як заборгованість, суму витрат, залучений капітал, борг. Основними нормативними документами, що регулюють зобов'язання в Україні, є Господарський та Цивільний кодекси України. Методологічні засади формування в обліку інформації про зобов'язання та її розкриття у фінансовій звітності визначені П(С)БО 11 «Зобов'язання», П(С)БО 13 «Фінансові інструменти», П(С)БО 26 «Виплати працівникам». Разом з тим, у П(С)БО 11 не наведено визначення поняття «зобов'язання». У табл. 1 розглянуто трактування зобов'язань у нормативних документах.

Трактування зобов'язань у нормативних актах

№	Нормативний акт	Визначення
1.	Господарський кодекс України Стаття 173	Господарським визнається зобов'язання, що виникає між суб'єктом господарювання та іншим учасником відносин у сфері господарювання з підстав, передбачених кодексом, в силу якого один суб'єкт (зобов'язана сторона, у тому числі боржник) зобов'язаний вчинити певну дію господарського чи управлінсько-господарського характеру на користь іншого суб'єкта (виконати роботу, передати майно, сплатити гроші, надати інформацію тощо) або утриматися від певних дій, а інший суб'єкт (управнена сторона, у тому числі кредитор) має право вимагати від зобов'язаної сторони виконання її обов'язку [1].
2.	Цивільний кодекс України Стаття 509	Зобов'язанням є правовідношення, в якому одна сторона (боржник) зобов'язана вчинити на користь другої сторони (кредитора) певну дію (передати майно, виконати роботу, надати послугу, сплатити гроші тощо) або утриматися від певної дії, а кредитор має право вимагати від боржника виконання його обов'язку. Зобов'язання має ґрунтуватися на засадах добросовісності, розумності та справедливості [2].
3.	МСБО 37 «За- безпечення, непередбачені зобов'язання та непередбачені активи»	Зобов'язання – це теперішня заборгованість підприємства, яка виникає в результаті минулих подій і погашення якої, за очікуванням, спричинить вибуття з підприємства ресурсів, які втілюють у собі економічні вигоди [3].

Джерело: [1; 2; 3]

Кредиторська заборгованість часто порівнюється з зобов'язаннями або боргом. Враховуючи економічний та правовий зміст цих понять, можна щоб зробити висновок, що вони не ідентичні. А саме, в Міжнародному стандарті бухгалтерського обліку 37 «Забезпечення, умовні зобов'язання та умовні активи» даються наступні визначення різних типів зобов'язань:

1) «Зобов'язання – існуюче зобов'язання суб'єкта господарювання, яке виникає в результаті минулих подій і погашення якого, за очікуванням, призведе до вибуття ресурсів суб'єкта господарювання, котрі втілюють у собі економічні вигоди».

2) «Юридичне зобов'язання» – зобов'язання, яке виникає внаслідок:

а) контракту (внаслідок його явних чи неявних умов);

б) законодавства;

в) іншої дії закону.

3) «Конструктивне зобов'язання – зобов'язання, яке є наслідком дій суб'єкта господарювання, коли:

а) суб'єкт господарювання вказав іншим сторонам, що він візьме на себе певну відповідальність згідно з порядком, установленим його минулою практикою, опублікованими політиками чи достатньо конкретною поточною заявою;

б) як наслідок, суб'єкт господарювання створив обґрунтоване очікування у інших сторін, що він виконає ці зобов'язання».

4) «Умовне зобов'язання» – це:

а) можливе зобов'язання, яке виникає внаслідок минулих подій і існування якого підтвердиться лише після того, як відбудеться або не відбудеться одна чи кілька невизначених майбутніх подій, не повністю контрольованих суб'єктом господарювання;

б) існуюче зобов'язання, яке виникає внаслідок минулих подій, але не визнається, оскільки:

– немає ймовірності, що вибуття ресурсів, котрі втілюють у собі економічні вигоди, буде необхідним для погашення зобов'язання;

– суму зобов'язання не можна оцінити достатньо достовірно».

5) «Забезпечення – зобов'язання з невизначеним строком або сумою»

Аналізуючи ці визначення, можна зробити висновок, що категорія «зобов'язання» за своїм змістом ширша, ніж категорія «кредиторська заборгованість» оскільки лише види зобов'язань можуть бути визнані кредиторською заборгованістю, і це, зокрема, юридичні та конструктивні зобов'язання, в той час як умовні зобов'язання чи надання кредиторської заборгованості не є визнані.

Бланк І.А., зі свого боку, зазначає, що кредиторська заборгованість є поточними зобов'язаннями підприємства, що відображає борги перед діловими партнерами; від розрахунків, накопичених до оплати тощо [5, с. 162]. Однак, якщо поточні зобов'язання вважати короткостроковою заборгованістю, в той час як у звітності відображає довгострокову заборгованість за операціями? Адже, реалізація інвестиційних програм, розробка перспективи проектів розвитку ініціаторами підприємств та навіть залучення запозичених коштів фінансово-кредитних установ з цією метою сприятимуть формуванню довгострокової заборгованості. У той же час короткостроковий період сповільнить оборот засобів підприємства, буде створювати проблеми, які будуть пов'язані з браком грошової маси для обслуговування засобів виробництва.

У той же час Бутинець Ф. Ф. і Горецька Л. В. розглядають кредиторську заборгованість як спосіб оплати товарів і послуг, придбаних у процесі операцій компанії, що періодично повторюються і використовуються у виробництві (в якості сировини) або для перепродажу (іншими словами, її називають рахунками до сплати чи торговими рахунками до сплати).

Василенко Ю.А. і Чебанова Н.В. розуміють цю концепцію наступним чином: кредиторська заборгованість – особлива частина майна організації, яка є предметом обов'язкових правовідносин між організацією та її кредиторами. Організація володіє та використовує заборгованість, але зобов'язана повернути або сплатити цю частину майна кредиторам, які мають право вимагати його. Ця частина майна – це борги організації, чуже майно, інші грошові кошти, що знаходяться в розпорядженні організації-боржника [15, с. 413].

Власова І.О., аналізуючи підходи до визначення кредиторської заборгованості, стверджує: «що стосується кредиторської заборгованості, фінансисти, визнаючи її одним з джерел оборотного капіталу, розділяють позикові джерела (до них відноситься заборгованість по кредитах і позиках) і залучені, до складу яких входить кредиторська заборгованість. Її види визначені лише за однорідними групами контрагентів: постачальниками, підрядниками, бюджетом, позабюджетні фонди» [7, с. 23]. Власне визначення кредиторської заборгованості вона подає як «суму боргу перед кредиторами на певну дату», «стан розрахунків за фінансовими зобов'язаннями на будь-який момент часу», а фінансові зобов'язання як «належним чином оформлену угоду, що передбачає обмін ресурсами, які мають грошовий вимір».

За словами Голова С.Ф. та Костюченко В.М., кредиторська заборгованість, рахунки до оплати (Accounts Payable) – це суми, які нараховуються постачальникам за купівлю у них товарів або послуг в кредит [8, с. 320].

Гончарук Р. П. пропонує визначити кредиторську заборгованість як «компонент обігу капіталу, який служить предметом обов'язкових правових відносин між боржником і його кредитором, що виник на етапі постачання і має гривню еквівалент».

Остапченко Н.В. стверджує, що необґрунтовано визначати всі зобов'язання як заборгованість, стверджуючи, що заборгованість є лише зобов'язанням, що не погашено своєчасно. Ця позиція автора щодо порівняння категорій «заборгованість» та «зобов'язання», досить суперечливі. Якщо заборгованість розглядати як прострочені зобов'язання, то як тоді інтерпретувати протерміновану заборгованість?

Дослідники Партин Г.О. та Загородній А.Г. підкреслюють, що кредиторська заборгованість – це борг компанії іншим юридичним і фізичним особам, який виник внаслідок минулих дій (подій), оцінений в гривні та у зв'язку з чим компанія має зобов'язання погасити його протягом певного періоду [11, с. 112].

У авторефераті дисертації Сурніної К. С. наведено таке визначення кредиторської заборгованості: «це сума, яку має сплатити компанія (організація) в встановлений термін для юридичних або фізичних осіб (кредиторів) в результаті одержання коштів в грошових або інших формах» [12, с. 6].

Ткаченко Н. М. визначає кредиторську заборгованість як тимчасово задіяні у суб'єкта господарювання для власного користування грошові кошти, які підлягають поверненню [13, с. 683].

Однак Цал-Цалько Ю.С. визначає кредиторську заборгованість тимчасовим залученням активів у господарську діяльність підприємства тимчасовим безоплатним придбанням майна інших суб'єктів господарювання [14, с. 260].

Отже, тлумачення понять «кредиторська заборгованість» підтверджують, що в визначенні цього поняття існують певні відмінності. Загалом вчені розглядають кредиторську заборгованість як грошові кошти, а деякі – як частина майна або форми оплати товарів і послуг.

Тому, визначати суми кредиторської заборгованості пропонується як борги у грошових коштах, які були залучені тимчасово підприємством, фірмою чи іншими юридичними особами діями внутрішніх закономірностей процесу нагромадження капіталу, що підлягають поверненню (сплаті) позичальнику (фізичним або юридичним особам).

Висновки з проведеного дослідження. Здійснивши глибоке дослідження сутності кредиторської заборгованості, можна з впевненістю стверджувати, що поняття «кредиторська заборгованість» має широкий спектр трактувань. Аналіз економічної та фахової літератури показав, що на даний час немає єдиної спільної думки вчених про природу виникнення та утворення кредиторської заборгованості. Розглянуті в даній статті підходи до класифікації кредиторської заборгованості, дають можливість узагальнювати інформацію про кредиторську заборгованість залежно від потреб користувачів.

Можна також стверджувати, що значення цього показника істотно впливає на фінансову стабільність, і, перш за все, на платоспроможність компанії. Оскільки, в ринкових умовах управління кредиторською заборгованістю є основною умовою безперервного розвитку будь-якого суб'єкта господарювання. Тому підприємствам з метою підтримки необхідного рівня платоспроможності та ліквідності, необхідно здійснювати постійний моніторинг формування, переміщення та стягненням кредиторської заборгованості. Всі вищезазначені заходи з управління кредиторською заборгованістю повинні постійно вдосконалюватися на основі поточної ринкової ситуації та специфіки діяльності окремого суб'єкта господарювання.

Література:

1. Господарський кодекс України: Затверджений ВРУ від 16.01.2003 № 436-IV. Із змінами та доповненнями. URL: <http://zakon4.rada.gov.ua>.
2. Цивільний кодекс України: Затверджений ВРУ 16.01.2003 № 435-IV. Із змінами і доповненнями. URL: <http://zakon4.rada.gov.ua>.
3. Міжнародний стандарт бухгалтерського обліку 37 «Забезпечення, умовні зобов'язання та умовні активи». URL: <https://zakon.rada.gov.ua>.
4. П(С)БО 11 «Зобов'язання»: Затверджене Наказом МФУ від 31.01.2000 р. № 20. Із змінами та доповненнями. URL: <http://zakon.rada.gov.ua>.
5. Бланк І.А. Финансовый менеджмент: Учебный курс / д.э.н. И.А. Бланк. – 2-е изд., перераб. и доп. – К.: НикаЦентр, Эльга, 2004. – 656 с.
6. Бутинець Ф.Ф. Економічний аналіз: [навчальний посібник]. – Житомир: Рута, 2003. – 680 с.
7. Власова І.О. Облік розрахунків з дебіторами та кредиторами: дисертація на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук: спец. 08.06.04 – бухгалтерський облік, аналіз та аудит. – Донецьк, 2005. – 178 с.
8. Голова С.Ф., Костюченко В.М. Бухгалтерський облік та фінансова звітність за міжнародними стандартами: [практичний посібник]. – Київ: Лібра, 2004. – 880 с.

9. Гончарук Р.П. Сутність та класифікація кредиторської заборгованості: колізії наукових підходів. Вісник Житомирського державного технологічного університету. Серія: Економічні науки. – 2012. – № 1 (59). – С. 48-51.
10. Остапченко Н.В. Реструктуризація заборгованості як засіб підвищення ефективності діяльності підприємств харчової промисловості: автореф. дисертації на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук: спец. 08.00.04 – економіка та управління підприємствами (харчова промисловість). – Київ, 2010. – 22 с.
11. Партин Г.О., Загородній А.Г. Управлінський облік: [навчальний посібник]. – Київ: Знання, 2007. – 303 с.
12. Сурніна К.С. Удосконалення обліку дебіторської і кредиторської заборгованості промислових підприємств: автореф. дисертації на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук: спец. 08.06.04 – бухгалтерський облік, аналіз та аудит. – Луганськ: Східноукраїнський нац. ун-т ім. В. Даля, 2002. – 19 с.
13. Ткаченко Н.М. Бухгалтерський фінансовий облік, оподаткування і звітність: [підручник]. – Київ: Алерта, 2013. – 982 с.
14. Цал-Цалко Ю.С. Фінансовий аналіз: [підручник]. – Київ: Центр учбової літератури, 2008. – 566 с.
15. Чебанова Н.В., Василенко Ю.А. Бухгалтерський фінансовий облік: [навчальний посібник]. – Київ: Видавничий центр «Академія», 2002. – 672 с.

Халимон Сергей Юрьевич

магістр

Киевского национального университета имени Тараса Шевченко

АНАЛИЗ КОЛЛИЗИИ НАУЧНЫХ ПОДХОДОВ ПО ЭКОНОМИЧЕСКОЙ СУЩНОСТИ И ПРЕДНАЗНАЧЕНИЯ КРЕДИТОРСКОЙ ЗАДОЛЖЕННОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ

Аннотация

В статье рассмотрено кредиторскую задолженность как звено специальной системы экономических отношений между субъектами хозяйствования. Трактовка учеными этой категории опирается на правовое, бухгалтерское, аналитическое и финансовое понимание. Также, в статье приводится для предложения собственное толкование этой экономической категории, опираясь на ее экономическую природу.

Ключевые слова: обязательства, кредиторская задолженность, методика, положение (стандарт) бухгалтерского учета, рыночные отношения.

Khalimon Serhii Yuriiovich

Master's degree

Taras Shevchenko National University of Kyiv

COLLISION ANALYSIS SCIENTIFIC APPROACHES TO ECONOMIC SATISFACTION AND APPOINTMENT OF THE ACCOUNT PAYABLES OF THE ENTERPRISE

Summary

The article considers the accounts payable as a part of a special system of economic relations between economic entities. Interpretation by scientists of this category is based on legal, accounting, analytical and financial understanding. Also, the article suggests a proper interpretation of this economic category, based on its economic nature.

Key words: liabilities, accounts payable, methodology, Ukrainian Accounting Standard, market relations.

Хитра Олена Володимирівна

кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри управління персоналом і економіки праці
Хмельницького національного університету

Поперечна Наталія Валеріївна

студентка
Хмельницького національного університету

ГЕНДЕРНІ АСПЕКТИ ОРГАНІЗАЦІЙНОЇ ПОВЕДІНКИ ТА УПРАВЛІННЯ ПЕРСОНАЛОМ

Розглянуто прояви гендерної професійної сегрегації на ринку праці та гендерної асиметричності в реалізації лідерських здібностей і кар'єрних амбіцій працівників різної статі. Встановлено передумови гендерної нерівності у соціально-трудовій сфері та окреслено шляхи її подолання. Доведено необхідність урахування гендерних установок працівників та спрямованості гендерної взаємодії в робочих групах у контексті забезпечення їх спрацьованості та високої продуктивності праці. Виконано порівняльний аналіз чоловічого та жіночого стилів ділового спілкування, мотивування поведінки й управління. Доведено доцільність впровадження принципів гендерного менеджменту до системи управління персоналом.

Ключові слова: гендерна взаємодія, гендерна нерівність, гендерна політика організації, гендерна професійна сегрегація, гендерний менеджмент.

Постановка проблеми. У кожному суспільстві існує поділ праці між представниками різних статей, специфічні для чоловіків і жінок види діяльності й соціальні функції, тобто гендерна диференціація – процес, в якому біологічні відмінності між чоловіками й жінками наділяються соціальним значенням і використовуються як засоби соціальної класифікації [1, с. 113]. Структура ринку праці, взаємини на робочому місці, контроль робочого процесу – все це перебуває під впливом символів гендеру, процесів гендерної ідентичності, стереотипів.

Поняттям “гендер” (від англ. Gender – стать, рід) позначають безперервний процес продукування суспільством відмінностей у чоловічих і жіночих ролях, ментальних та емоційних характеристиках. Методологія гендерного аналізу розглядає світ як гендерно маркований, орієнтований на розрізнення і розмаїття, а не на типовість і однозначність. Таку реальність, на думку Л.А. Усанової та М.М. Нестеренко, не можна спростити до логічної послідовності чи заданого алгоритму, вона є складним механізмом взаємозалежності чоловіка й жінки [2, с. 98]. Останні дослідження довели, що формула “рівність у відмінності” та політика “відсутність відмінностей” не сприяли розв’язанню реальних гендерних проблем, а отже, у сфері соціально-професійного поділу праці й досі мають місце статева сегрегація, неконструктивна гендерна політика організацій, неможливість реалізувати особистісний та професійний потенціал і виникнення у зв’язку з цим гендерно-рольового стресу у співробітників [3, с. 87].

Зважаючи на той факт, що поведінка жінки й поведінка чоловіка суттєво відрізняються за змістом і рушійними силами, важливим, на думку Н.О. Кодацької [4, с. 475], є застосування гендерного підходу до управління персоналом. Урахування гендерних аспектів допоможе краще зрозуміти мотивацію чоловіків і жінок у трудовій сфері, правильно підібрати належні стимули, налагодити комунікації, знизити конфліктність у колективі і підвищити завдяки цьому продуктивність праці.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженню різних аспектів проблеми гендерних відмінностей у соціально-трудовій сфері присвячена значна кількість наукових праць. Зокрема, гендерні аспекти ділового спілкування та розбудови комунікацій вивчають О. Мешко і Г. Мешко [5], Л. Корнева [6]; на конфлікти ділового спілкування в умовах гендерної нерівності звертають увагу С.М. Бортнік та М.В. Саган [7]. Гендерні аспекти корпоративної культури досліджує В.П. Кубко [8]. Чинники гендерної нерівності у сфері вітчизняного топ-менеджменту визначені у праці І.Ю. Кочуми і Т.М. Мандоліної [9]. Порівняльний аналіз розвитку чоловічої та жіночої кар’єри виконала Е.Р. Степанова [10]. Н.О. Кодацька у своїх дослідженнях розкриває особливості гендерного підходу в управлінні персоналом [4], встановлює причини виникнення гендерної диференціації у соціально-трудових відносинах [1] та гендерні відмінності процесу професійного самовизначення [11]. М.Г. Ткалич, Д.О. Шутько, Я.Ю. Кацович, Л.М. Карамушка досліджують соціально-психологічні особливості гендерної взаємодії в організації [12–14], соціально-психологічні характеристики гендерних груп [15], психолого-організаційні аспекти розбудови гендерної політики організації [16; 17] та обґрунтовують гендерно-орієнтований підхід до особистісно-професійного розвитку працівників [18], психологічного супроводу персоналу організації [19]. Гендерні аспекти менеджменту досліджують Л.О. Пампуха [20], Д.О. Гладка та М.О. Самофалова [21]; Н.В. Боркова обґрунтовує вибір стилю управління з урахуванням гендерних особливостей [22]. Гендерні стереотипи та проблеми лідерства досліджують Л. Усанова та М. Нестеренко [2], Г. Ортіна [23], Д. Коваленко та М. Школяр [24], А. Весельська [25] та інші науковці.

Зважаючи на багатоаспектність проявів організаційної поведінки, дослідження ролі гендерного чинника у забезпеченні її ефективного регулювання на вітчизняних підприємствах досі залишається актуальним. Зокрема, розробка механізмів продуктивної гендерної взаємодії

працівників може позитивно вплинути на ставлення до праці, підвищити рівень задоволеності трудовим життям, знизити плинність кадрів і поліпшити соціально-психологічний клімат.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Метою дослідження є узагальнення теоретико-методологічних аспектів та розробка практичних рекомендацій щодо забезпечення ефективної гендерної взаємодії працівників та попередження негативних проявів гендерної асиметрії в організаційній поведінці, урахування яких дозволить удосконалити управління персоналом підприємства.

Виклад основного матеріалу дослідження. Сучасна організація є соціально-культурним та професійним середовищем, в якому особистість позиціонує себе як професіонал, людина, жінка або чоловік, співробітник, член команди [12, с. 46]. Організаційні відносини формуються на основі організаційної взаємодії, яка характеризується тривалістю, сталістю і систематичністю організаційних взаємин, їх самовідновлюваністю та розмаїттям організаційних зв'язків. Під організаційною взаємодією розуміють взаємовигідні та взаємоузгоджені (за цілями, часом, місцем, ресурсами тощо) дії індивідів як членів організаційних формувань [14, с. 45–46].

На нашу думку, у механізмі діагностики та коригування організаційної поведінки важливу роль відіграє чинник гендерної диференціації (нерівності), вплив якого проявляється на різних рівнях зовнішнього і внутрішнього середовища організації (рис. 1). До того ж, існує точка зору, що гендерні відмінності більше стосуються структури та функцій організації, ніж індивідуальних характеристик чоловіків і жінок, а тому в сучасних підходах до вивчення організаційних та професійних

відносин (і, відповідно, управління персоналом) організації повинні сприйматися як гендеровані, а не як гендерно нейтральні [14, с. 46].

Зовнішнє середовище організації (суспільство, ринок праці) створює усі підстави для гендерної нерівності, під якою розуміють прояв дискримінації щодо певної статі, що супроводжується нав'язуванням певної гендерної ролі, тиском з боку суспільства з метою її виконання, виявом антипатій до тієї чи іншої особи та неможливістю належним чином їй реалізуватись у суспільстві [7]. Гендерні стереотипи призводять до гендерної дискримінації, коли біологічна стать стає перешкодою для обіймання певних посад або для заняття різними видами професійної діяльності [1, с. 114]; це, у свою чергу, зумовлює дисбаланс у можливостях доступу жінок і чоловіків до гідної праці [11, с. 22], породжує відчуття несправедливості, незадоволеності працею, емоційного вигорання.

Як показали дослідження, жінки частіше програють у конкурентній боротьбі за “гарне” робоче місце. У жіночій гендерній групі, як правило, спостерігаються нижча кваліфікація, нижча оплата праці, обмежений набір професій, вищий рівень безробіття, менша представленість в управлінській сфері. Тенденція працевлаштування жінок за чітко визначеними професіями, галузями зайнятості і посадовими категоріями дістала назву “гендерна професійна сегрегація” [23, с. 32], що має горизонтальний і вертикальний прояви.

Горизонтальна гендерна сегрегація передбачає поділ на “жіночі” і “чоловічі” професії та сфери діяльності. Відповідно до пануючого гендерного розподілу сфер зайнятості, більшість жінок працюють у невиробничих видах побутового обслуговування, громадському харчуванні, роздрібній



Рис. 1. Логіка урахування гендерної диференціації та гендерної взаємодії в організаційній поведінці та впровадження принципів гендерного менеджменту до системи управління персоналом

торгівлі, медицині, освіті, культурі. Традиційно "чоловічими" вважаються сфери добувної промисловості, машинобудування, будівництва, військової промисловості [15, с. 78]. Однак, як зауважує Л.О. Пампуха, цей поділ зазвичай носить традиційно-побутовий, а не науково обґрунтований характер, оскільки в більшості випадків він не пов'язаний з особливостями жіночої психіки та інтелекту [20]. Наслідком професійної сегрегації часто стає диференціація доходів, оскільки професії з чоловічим домінуванням проявляють тенденцію до вищої оплатуваності. Відтак, робота чоловіків винагороджується відповідно до її позиції в ієрархії чоловічих занять, а робота жінок – відповідно до ієрархії жіночих занять [12, с. 47].

Вертикальна сегрегація має місце, коли жінки і чоловіки нерівномірно розподілені за посадами та статусами у межах галузі чи установи. Така нерівність відображає стереотипи щодо взаємовиключаючих здібностей і характеру діяльності чоловіка /жінки, зокрема поділ на експресивну (обслуговуючо-виконавчу) та інструментальну (творчо-результативну) сфери діяльності [2, с. 104–105; 3, с. 102].

Інша група чинників, що впливають на організаційну поведінку, – це ставлення до гендерного питання всередині того чи іншого підприємства. Дослідження М.Г. Ткалич [13, с. 246–247] дозволили зробити висновки, що у вітчизняних організаціях існують гендерні відмінності у поведінкових стратегіях міжособистісної взаємодії, суб'єктивній оцінці інтерперсональних стосунків з колегами протилежної статі, типах гендерної взаємодії персоналу.

М.Г. Ткалич та Л.М. Карамушка пропонують розглядати організацію як об'єкт і суб'єкт гендерної взаємодії – сукупності соціально-рольових відносин між гендерними групами та у гендерній інгрупі в організації, що реалізується в рамках організаційно-професійних та міжособистісних взаємин персоналу [3, с. 89; 14, с. 46]. На думку дослідників, існує зв'язок між психологічним змістом гендерної взаємодії персоналу і особливостями організаційного розвитку та організаційної поведінки. А отже, вивчення соціально-психологічних особливостей цієї взаємодії є важливим для організаційного розвитку в цілому та необхідним для розробки програм особистісно-професійного розвитку персоналу [12, с. 46].

Гендерна взаємодія вбудована у площину організаційної взаємодії на суспільному, міжгруповому, міжособистісному рівнях. Категорія гендеру складається з: гендерного типу організації (співвідношення кількості чоловіків і жінок); гендерної ієрархії (розподілу) посад; гендерних особливостей організаційної культури та кадрової політики; характеру гендерної поведінки персоналу (у власній гендерній групі та між гендерними групами) [14, с. 46].

Гендерний тип організації відображає кількість жінок і чоловіків у колективі, розподіл посад за гендерною ознакою, а також поєднання гендерних характеристик персоналу (психологічної статі особистості, гендерної ідентичності) і соціально-демографічних характеристик (віку, сімейного стану, кількості дітей). За цією ознакою організації поділяються на моногендерні (в яких більшість (понад 80 %) персоналу становлять представники однієї статі) та гетерогендерні (в яких кількість

представників обох статей та різних гендерних груп є або однаковою, або представників однієї статі не менше 35 %) [3, с. 90; 14, с. 46–47].

Гендерні відмінності, з якими можуть зіткнутися учасники колективу, – це відмінності у комунікативній поведінці чоловіків та жінок, які виявляються у типових стратегіях і тактиках ведення розмови, виборі тем спілкування тощо. Наприклад, чоловікам притаманна зосередженість на одній темі; вони намагаються взяти на себе контроль за перебігом спілкування; їх комунікативній поведінці притаманне використання стратегій домінування. Співрозмовники різної статі можуть неточно оцінювати як вербальні, так і невербальні реакції один одного. Зокрема, жінки, на відміну від чоловіків, більше уваги звертають на почуття і не визнають елементарних мовних рішень, віддають перевагу пошукам прихованого підтексту, прислухаючись до інтонації та "читаючи" мову тіла [6, с. 112]. У внутрішньоорганізаційних комунікаціях фактор статі використовується як додатковий спосіб тиску на партнера. Наприклад, чоловіки можуть застосовувати поведінкову стратегію завуальованої ворожості: розмова на підвищених тонах, погрози і залякування впливають на жінку сильніше, ніж на чоловіка, деморалізуючи її [5, с. 138]. А отже, проблемою, яка викликає неусвідомлені комунікативні бар'єри, можуть стати когнітивні, емоційні і поведінкові розходження між статями. Втім, у робочій ситуації чоловік і жінка теоретично сумісні, оскільки жіноча ірраціональність компенсується конструктивністю і комунікабельністю, а чоловіча прямолінійність – прагненням до успіху і потребою у владі.

Працівники підприємства можуть мати різні типи гендерних установок: 1) егалітарний позитивний – сприймає жінок і чоловіків як рівноправних співробітників, має позитивне ставлення до посідання ними керівних посад; 2) традиційний позитивний – роль і місце жінок бачить, перш за все, у сім'ї, а чоловіків – у професійній діяльності; допускає роботу жінок тільки на посадах, не пов'язаних з управлінням; 3) традиційний негативний – на відміну від попереднього типу, має негативне емоційне ставлення до працюючих жінок та вважає, що професійна діяльність, досягнення, кар'єра – суто чоловіча справа. Егалітарний позитивний тип сприяє формуванню гармонійної гендерної взаємодії, використанню конструктивних стратегій професійної та міжособистісної взаємодії. Традиційний позитивний та традиційний негативний типи гендерних установок призводять до явищ професійної гендерної дискримінації [3, с. 125–126].

Існують різні типи гендерної взаємодії в організації та окремих робочих групах. Партнерсько-професійний тип є відображенням професійної співпраці персоналу, що корелює з когнітивно-поведінковим компонентом гендерної взаємодії (схожі професійні інтереси з колегами, інтелектуальна і професійна підтримка, допомога у професійному розвитку). Партнерсько-соціальний тип відображає міжособистісні стосунки, емоційну оцінку, які перебувають поза контекстом професійної діяльності; він належить до емоційного і поведінкового компонентів гендерної взаємодії (емоційна підтримка, дружба, особисті стосунки). Конфліктно-дистантний тип містить негативні

патерни взаємодії між гендерними групами та в гендерній інгрупі; він є відображенням поведінкового рівня взаємодії (збереження дистанції, уникнення колег, конфлікти, агресія, фрустрація, відчуття, що він / вона колегам не подобається, тощо) [13, с. 242]. Слід зазначити, що чоловіки і жінки конфліктують приблизно з однаковою частотою, але причини і форми прояву конфліктів у них різні. Жінки активно спрямовують свою негативну енергію у зовнішнє середовище; при цьому вони володіють м'якими конфліктними технологіями, в них більш розвинута здатність до компромісів, згладжування гострих кутів, прийняття зважених рішень [9, с. 35].

Гендерна взаємодія персоналу організацій може мати два вектори розвитку: бути продуктивною або непродуктивною.

Непродуктивна гендерна взаємодія визначається деструктивними поведінковими стратегіями міжособистісної взаємодії, конфліктно-дистантним типом гендерної взаємодії, дисгармонійною спрямованістю міжособистісних взаємин з колегами протилежної статі. Конфліктно-дистантному типу взаємодії відповідають такі стратегії, як суперництво, пристосування, уникання взаємодії, недовірливість, скептичність. Негативними наслідками для формування дієздатних робочих груп та функціонування організації в цілому є: небажання змінювати своє ставлення та поведінку стосовно стереотипних гендерних груп у професійному спілкуванні; формування некоректного уявлення про рівень професіоналізму та особливості виконання професійних обов'язків тієї або іншої особистості чи групи залежно від статі; зниження продуктивності взаємодії між співробітниками різної статі; формування невротичного сценарію розвитку особистості через необхідність відповідати стереотипним уявленням про гендерну групу, або, навпаки, боротися з існуючими стереотипами [13, с. 240]. Усе це може призвести до виникнення деструктивного типу гендерної взаємодії персоналу, який відзначається високим рівнем напруги, конфліктності, агресії [12, с. 51].

Продуктивна гендерна взаємодія визначається конструктивними поведінковими стратегіями міжособистісної взаємодії, партнерським типом гендерної взаємодії, гармонійною спрямованістю міжособистісних взаємин з колегами протилежної статі. Партнерському типу гендерної взаємодії відповідають такі стратегії, як співробітництво, компроміс, комунікативність, бажання взаємодіяти, довіра. Міжособистісній взаємодії з колегами протилежної статі притаманне зближення, низький рівень конфліктів, агресивності, відсутність напруги, вона має гармонійну спрямованість [3, с. 132].

До психологічних факторів, які сприяють оптимізації гендерної взаємодії, належать: спілкування між гендерними групами не лише з професійних питань, а й за їх межами; об'єднання співробітників в ім'я єдиної мети діяльності; збільшення знань про гендерні особливості взаємодії між людьми; урахування факторів групової динаміки, що є результатом групової взаємодії (психологічна сумісність, професійна спрацьованість, згуртованість, ціннісно-орієнтаційна єдність); певні особистісні риси (гнучкість, критичність, відкритість новому досвіду); сильні емоційні вражен-

ня. Ці фактори можуть допомогти у профілактиці проблем гендерної нерівності, зумовлених впливом гендерних стереотипів, та розвитку гармонійного типу гендерної взаємодії персоналу [12, с. 51].

За гендерною ознакою виділяють два типи організаційних культур: 1) такі, що нейтралізують фемінність; 2) в яких фемінність є конкурентоспроможною. Організаційні культури, які нейтралізують фемінність, породжують професійну дискримінацію та гендерну професійну сегрегацію, погіршують гендерну взаємодію, призводять до використання деструктивних стратегій та конфліктних типів взаємодії, дисгармонійної спрямованості міжособистісних взаємин з колегами протилежної статі. Організаційні культури з конкурентоспроможною фемінністю спрямовані на: підвищену емоційну турботу про співробітників; гнучкість у взаємодії між гендерними групами; готовність до об'єднання й обміну; соціальну справедливість у гендерному розподілі посад і зарплат; позитивні робочі об'єднання та спільноти; впровадження програм балансу "робота – життя" (work-life balance programs). Саме в організаціях з конкурентоспроможною фемінністю відбувається поступове руйнування традиційної системи гендерного поділу праці, послаблення дихотомізації та поляризації чоловічих і жіночих соціально-виробничих функцій, ролей і сфер діяльності [3, с. 92–94; 14, с. 47].

Гендерна відмінність також проявляється у пріоритетах професійного самовизначення, критеріях вибору кар'єри, оцінюванні праці. Особливо помітний гендерний дисбаланс у сфері управління: чим вищий соціальний статус посади, тим менша імовірність, що її обійматиме жінка [5, с. 137]. На шляху жіночої кар'єри виникають культурно-історичні, політико-правові, індивідуально-психологічні та соціально-демографічні бар'єри. Роботодавці довіряють і сприймають серйозніше чоловіків при прийомі на роботу або при вирішенні певного робочого питання, ніж жінок, керуючись при цьому стереотипами, що чоловіки більш активні, логічні, мужні, незалежні, прогресивні, реалістичні, а жінки більш емоційні, вразливі, м'які, непостійні [11, с. 23–24]. Без жодних на те обставин жінкам приписуються недостатня компетентність, відсутність логіки та прагнень до кар'єрних просувань [10, с. 129]. Вважається, що жінкам подобається робота, яка не вимагає інтелектуальної напруги; в роботі їх більше цікавлять комунікативні і емоційні моменти; жінки цінують самоактуалізацію і просування по службі менше, ніж чоловіки; жінкам притаманні сумніви у своїх здібностях поєднувати роботу і сім'ю, недооцінка власних можливостей [2, с. 102; 24, с. 186].

Залежно від кадрової стратегії щодо сприяння кар'єрному зростанню жінок, організації характеризуються такими типами гендерної взаємодії: 1) деструктивний тип гендерної взаємодії (елімінація гендерних відмінностей та їх підтримка, сексизм, професійна дискримінація); 2) конструктивний тип гендерної взаємодії (усунення гендерних бар'єрів в оргструктурі, програми балансу "робота – життя" / "робота – сім'я", сприяння кар'єрному зростанню жінок).

Елімінація гендерних відмінностей означає, що стать і гендер сприймаються як синоніми; кар'єра жінок є повільнішою порівняно з чоловічою

кар'єрою; модель працівника носить маскуліно-домінуючий характер, цінуються маскуліні риси (авторитет, незалежність, агресія, домінантність, досягнення); умови "кар'єрного змагання" є рівними і жінки змушені розвивати маскуліні якості.

Підтримка гендерних відмінностей означає, що в організаціях визнається існування гендерних відмінностей, які є наслідком диференційної гендерної соціалізації, що формують різні рольові моделі, які призводять до формування різного комунікативного та інтерактивного стилю, лідерської поведінки в чоловіків і жінок. Жіночі навички не цінуються та не визнаються, тоді як наявні гендерні відмінності цінуються й оберігаються [3, с. 96; 14, с. 48].

Одним з психолого-організаційних феноменів кадрової політики в гендерному вимірі є феномени "скляної стелі" та "скляного ескалатора".

Феномен "скляної стелі" охоплює ті штучні бар'єри, які виникають на ґрунті світоглядних чи організаційних упереджень, що заважають кваліфікованим індивідам просуватися кар'єрними сходами в межах своєї організації та обіймати посади управлінського рівня. Жінки опиняються між двома бар'єрами – у вигляді "скляної стелі" та "липкої підлоги", що утримує їх на низькооплачуваних посадах, залишаючи мало шансів для просування нагору.

Феномен "скляної стелі" пояснюється такими стереотипами: жінки привносять менший людський капітал у роботу організації; жінка не придатна для ролі керівника; певні психологічні риси, віднесені до фемінних, заважають професійному розвитку та просуванню кар'єрними сходами; в організації можуть існувати неписані норми, згідно з якими на високі посади краще призначати чоловіків; жінки не здобувають в організації досвіду, необхідного для просування по службі; сімейні обов'язки жінки заважають їй просуватися по службі [12, с. 48].

Стосовно чоловіків діє феномен "скляного ескалатора" – коли чоловіки, які працюють в "жіночих" сферах діяльності або у моногендерних жіночих організаціях, швидше просуваються кар'єрними сходами саме через те, що вони чоловіки [3, с. 105-106]. З іншого боку, чоловіки також є жертвами статевої дискримінації на робочому місці, оскільки саме вони працюють на найризикованіших та найнебезпечніших роботах (феномен "скляного підвалу").

Актуальність дослідження гендерної асиметричності реалізації лідерських здібностей зумовлена існуючими протиріччями між уявленнями про моделі лідерської поведінки чоловіків і жінок. На думку Н.О. Кодацької, розвиток жіночого менеджменту ускладнює не стільки переважання у структурі управління представників чоловічої статі, скільки характер самого менеджменту, тому що жінки-керівники змушені інтегруватися в концепції управління, розроблені чоловіками і для чоловіків [4, с. 478]. Зокрема, концепція "гендерного менеджменту" розглядає захисні стратегії і техніки, пов'язані з нестачею влади, які використовують жінки у процесі здійснення лідерства. Існує припущення, що лідерство не входить до системи життєвих цінностей багатьох жінок, а тому жінки-лідери програють лідерам-чоловікам в ефективності керівництва, будучи наділеніми

меншою владою, впливом і ресурсами. Водночас, той факт, що жінки вважають за можливе визнавати за собою типово чоловічі моделі поведінки, свідчить про поступове руйнування статево-рольових стереотипів [25, с. 19–20].

Дослідження у сфері гендерного менеджменту засвідчують, що кардинальних відмінностей між чоловіками і жінками з точки зору ефективності немає, проте в одних ситуаціях краще діють чоловіки, а в інших – жінки. Психологічно оптимальним вважається тандем чоловіка і жінки, в якому чоловік виступає інструментальним лідером (формальним керівником, який розподіляє функції і приймає рішення), а жінка – емоційним лідером (центром емоційної розрядки, що забезпечує позитивні міжособистісні стосунки в групі) [5, с. 138].

Розходження чоловічого і жіночого ділового стилю найчастіше зводяться до таких моментів: для чоловіків характерний так званий технократичний стиль, для жінок – емоційно-егоїстичний; чоловіки легше сприймають новації, жінки схильні до традицій; чоловіки швидше схоплюють проблему в цілому, жінки більш уважні до деталей; жінки вирізняються високою відповідальністю і дисциплінованістю, стратегія їх ділової поведінки характеризується меншою амбіційністю і непередбачуваністю; у чоловіків головні критерії правильності рішення – раціональність і простота, у жінок – позитивні людські наслідки; чоловіки прагнуть звести нанівець емоційну напруженість діяльності, натомість жінки не можуть працювати без особистісного ставлення до предмета діяльності і до партнерів; для чоловіка результат важливіший за процес, для жінки – навпаки; ефективність керівників-чоловіків вища у ситуаціях з більшим ступенем невизначеності, а керівників-жінок – в умовах стабільності; жінкам притаманний стиль керівництва, орієнтований на стратегію винагороди, тоді як чоловіки надають перевагу методам примусу [5, с. 134; 9, с. 34].

Таким чином, жінки-керівники відрізняються від чоловіків за стилем та інструментальними підходами до управління [4, с. 477; 10, с. 130–131; 20] (рис. 2).

Дослідники сформулювали такі переваги жіночого лідерства: жінки розглядають свою діяльність як перетворення інтересів однієї особи в цілі й інтереси колективу (трансформаційне лідерство); свої досягнення в управлінні жінки схильні приписувати інтуїції, працездатності, умінню знайти підхід до кожного співробітника; кожен день жінці доводиться відстоювати своє право на керівну посаду, тому вона частіше ділиться своєю владою з оточуючими; жінки частіше можуть відмовлятися від привілеїв, які їм надає посада; трапляється, що жінка-керівник зменшує власний внесок і підкреслює роль підлеглих у досягненні успіху; жінка-лідер більш стійка до стресів; жінки частіше вдаються до командної організації праці; в жінок більш розвинений емоційний інтелект; жінки здатні розподілити свій час на кілька сфер.

Фахівці з гендерного менеджменту вказують також на недоліки у жіночому стилі поведінки в професійній сфері: жінки в середньому набагато пізніше за чоловіків починають піклуватися про кар'єру; жінки емоційніші, їх настрій більшою мірою підпорядкований фізіологічним



Рис. 2. Відмінні риси жіночого стилю трудової поведінки й управління

процесам і тому вони не так добре, як чоловіки, уміють управляти собою; жінки менш схильні до ризику, ніж чоловіки (сумніви, коливання, страх змушують їх відкладати до кращих часів найважливіші рішення); світогляд ділових жінок не відрізняється широтою, вони переважно гірше поінформовані про все, що не торкається їх безпосередніх занять; жінки, як правило, недооцінюють роль особистих контактів і зв'язків, користь взаємних послуг, протекціонізму, неофіційних відносин [24, с. 186].

Розглянуті особливості поведінки жінки-керівника дозволяють спростувати думку про меншу ефективність "м'якого" жіночого менеджменту порівняно з "жорсткою" чоловічою моделлю управління. Показово, що жінки-менеджери досягають успіхів не в результаті копіювання чоловічого стилю, а за допомогою творчого використання своїх здібностей, реалізації властивих жінці якостей.

На характер посади, яку обіймає жінка, суттєво впливає культура праці в організації, що передусім характеризується стилем керівництва, манерою спілкування людей на роботі. "Чоловічий", або "конкурентний", стиль наголошує на авторитарному підході до розв'язання проблем управління. Альтернативою є "інтеграційний" стиль керівництва, в якому наголошується на створенні єдиної команди, активній участі кожного, на умінні чутливо реагувати на зміни й ураховувати різні погляди, що більш повною мірою віддзеркалювало би роль жінки в управлінні. Звідси висновок: якщо в організації прийнятий демократичний стиль спілкування, то жінки-лідери цінуються так само високо, як чоловіки, а якщо авторитарний, то оцінка жінок-керівників є нижчою [5, с. 134]. Для того щоб більш широко використовувати можливості, навички та здібності усіх працівників, необхідно навчитися цінувати й повніше використовувати ту різноманітність, яку привносять жінки у культуру праці. Управління розмаїттям персоналу має ґрунтуватися на культурі спілкування, заохоченні до праці працівників обох статей, використанні потенціалу всіх співробітників,

їх умінь та можливостей, що означає всеосяжну повагу до кожного [4, с. 476–477; 21].

Для урахування чинника гендеру в управлінні персоналом організаціям доцільно сформувати власну гендерну політику, під якою розуміється діяльність організації, спрямована на реалізацію та гарантування рівних прав, свобод і можливостей для жінок і чоловіків у професійному розвитку, кар'єрному зростанні, заробітній платі, можливості поєднувати роботу з особистим життям та уникненні дискримінації за статевою ознакою [3, с. 270; 16, с. 87; 17, с. 26].

Гендерно-орієнтований підхід у психологічній роботі з персоналом визначається як методологічна і методична основа практичної діяльності з організації психологічного супроводу персоналу, забезпеченні рівних прав і можливостей в особисто-професійному розвитку співробітників, незалежно від їх статевої належності або належності до певної гендерної групи [18, с. 94; 19, с. 251]. Реалізація гендерно-орієнтованого підходу ґрунтується на тому, щоб інтереси й досвід персоналу всіх гендерних груп стали невід'ємним критерієм при розробці загальної концепції, здійсненні моніторингу та оцінювання загальних напрямів діяльності на всіх рівнях і в усіх організаційних програмах та заходах. Найбільш очевидна сукупність заходів подолання проблем гендерної нерівності підпадає під "політику дружнього щодо сім'ї місця роботи" (family-friendly organizational culture), яка передбачає гнучкість у врівноваженні роботи та сімейного життя. Системним втіленням позитивної гендерної політики є також програми балансу "робота – життя", сутність яких полягає у впровадженні в організаціях таких практик, як гнучкий графік роботи, менша кількість робочих годин, розподіл одного місця роботи на двох (job-sharing), організація програм догляду за дітьми, спеціальні "материнські" заходи [3, с. 110; 14, с. 49].

До шляхів реалізації гендерно-орієнтованих програм психологічного супроводу персоналу організації належать: усунення практик гендерної дискримінації на рівні кадрової політики органі-

зації; психолого-управлінське консультування, формування у менеджерів різних рівнів управління гендерної компетентності, використання гендерно-чутливого стилю керівництва; застосування тренінгових програм з розвитку гендерної взаємодії, формування асертивності до ситуацій гендерного мобінгу; відмова від стереотипу ідеального співробітника (“співробітник, який не перебуває у полі зору, не знаходиться під контролем”); створення нових процедур вимірювання продуктивності діяльності персоналу із застосуванням технологій асесменту; запровадження системного підходу до розв’язання проблеми балансу “робота – життя” [3, с. 321–322].

Також організаціям доцільно розробити власний гендерний кодекс, який документально підтверджуватиме рівні можливості в оплаті праці, кар’єрному просуванні, праві на відпочинок тощо для працюючих чоловіків і жінок. Учасники соціально-трудоових відносин будуть дотримуватися такого кодексу, якщо він рівноцінно представлятиме інтереси усіх гендерних груп і забезпечуватиметься конкретними механізмами на підприємстві. Варто навести такий приклад: ще у 2012 р. компанія “Оболонь” однією з перших в Україні розробила гендерний план і ввела посаду уповноваженого з гендерних питань; у 2014 р. була розпочата апробація запропонованих експертами Федерації роботодавців України механізмів гармонійного поєднання сімейних і трудових обов’язків працівників.

Таким чином, урахування гендерних особливостей має стати стратегічним ресурсом, націленим на гармонізацію інтересів підприємства і

окремих працівників, підвищення якості та культури управлінської діяльності керівників та забезпечення результативності управління персоналом [22, с. 353].

Висновки з проведеного дослідження. Проведене дослідження дозволило довести неоднозначність впливу гендерних чинників на результати роботи трудових колективів сучасних організацій. З одного боку, гендерна диференціація та гендерна взаємодія є об’єктивно зумовленими явищами, врахування яких дозволяє удосконалити процес професійного самовизначення для чоловіків і жінок, краще зрозуміти їх сильні і слабкі сторони, принципи відмінності і перспективи співпраці. Водночас, гендерна нерівність є проявом соціальної несправедливості, що знижує можливості реалізації трудового потенціалу кожного працівника незалежно від його статі. Відповідно, система управління персоналом на кожному підприємстві може бути удосконалена за рахунок впровадження базових положень гендерного менеджменту, покликаних урівноважити права чоловіків і жінок у питаннях професійного розвитку, кар’єри, заробітної плати. Багато користі для підприємства може принести жіноче лідерство на різних рівнях організаційної ієрархії; різні підходи до виконання управлінських функцій у чоловіків та жінок дозволяють їх вдало комбінувати і досягати завдяки цьому потужного синергічного ефекту.

Перспективи подальших досліджень полягають у необхідності розробки моделі гендерного розмаїття як основи для удосконалення системи управління персоналом організації.

Література:

1. Кодацька Н.О. Гендерна диференціація в соціально-трудоових відносинах. Грані. – 2013. – № 2. – С. 112–115.
2. Усанова Л.А., Нестеренко М.М. Гендерні стереотипи та проблеми лідерства. Філософські обрії. – 2015. – № 33. – С. 98–106.
3. Ткалич М.Г. Психологія гендерної взаємодії персоналу організації: дис. ... д-ра психол. наук: 19.00.10. – Київ, 2016. – 500 с.
4. Кодацька Н.О. Гендерний підхід в управлінні персоналом. Молодий вчений. – 2016. – № 4. – С. 475–479. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/molv_2016_4_116 (дата звернення: 23.12.2018).
5. Мешко О., Мешко Г. Гендерні аспекти ділового спілкування в організаціях влади, бізнесу, менеджменту. Наукові записки. Серія: Педагогіка. – 2006. – № 9. – С. 133–138.
6. Корнева Л. Гендерний аспект комунікації. Філологічні науки. – 2013. – Вип. 13. – С. 106–113. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Fil_Nauk_2013_13_19 (дата звернення: 23.12.2018).
7. Бортнік С.М., Саган М.В. Вирішення конфліктів ділового спілкування в умовах гендерної нерівності. Економічний форум. – 2014. – № 2. – С. 272–285.
8. Кубко В.П. Гендерні аспекти корпоративної культури організації. Нова парадигма. – 2014. – Вип. 120. – С. 19–26.
9. Кочума І.О., Мандоліна Т.М. Гендерні аспекти вітчизняного топ-менеджменту. Smart and Young. – 2016. – № 5. – С. 33–40. URL: <http://dSPACE.ubs.edu.ua/jspui/handle/123456789/465> (дата звернення: 23.12.2018).
10. Степанова Е.Р. Особливості побудови жіночої та чоловічої кар’єри: мотиви, перешкоди, перспективи кар’єрного просування. Інфраструктура ринку: електронний фаховий наук.-практ. журнал. – 2017. – Вип. 3. – С. 128–131. URL: http://market-infr.od.ua/journals/2017/3_2017_ukr/29.pdf (дата звернення: 23.12.2018).
11. Кодацька Н.О. Шлях професійної самоідентифікації: гендерні особливості. Грані. – 2017. – Т. 20. – № 1. – С. 21–26.
12. Ткалич М.Г. Соціально-психологічні особливості гендерної взаємодії в організації. Проблеми сучасної психології. – 2012. – № 1. – С. 46–52. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/pspz_2012_1_9 (дата звернення: 23.12.2018).
13. Ткалич М.Г. Гендерні детермінанти міжособистісної взаємодії персоналу українських організацій. Вісник Харківського національного педагогічного університету ім. Г.С. Сковороди. Серія: Психологія. – 2015. – Вип. 50. – С. 239–247.
14. Карамушка Л.М., Ткалич М.Г. Гендерна взаємодія персоналу як психолого-організаційний феномен. Організаційна психологія. Економічна психологія. – 2015. – № 3. – С. 44–51.
15. Ткалич М.Г., Кацович Я.Ю. Соціально-психологічні характеристики гендерних груп як суб’єктів гендерної взаємодії в організації. Проблеми сучасної психології. – 2012. – № 2. – С. 76–83.
16. Ткалич М.Г. Психолого-організаційні особливості гендерної політики організації та дискримінації на робочому місці. Science and Education a New Dimension. Pedagogy and Psychology. – 2015. – Issue: 43. – С. 87–90.
17. Ткалич М.Г., Карамушка Л.М. Гендерна політика організації та її основні індикатори: досвід емпіричного дослідження. Актуальні проблеми психології. – 2015. – Т. 1. – Вип. 43. – С. 26–32.
18. Ткалич М.Г., Шутько Д.О. Гендерно-орієнтовані технології розвитку професійної самоактуалізації персоналу: розробка тренінгової програми. Організаційна психологія. Економічна психологія. – 2017. – № 4 (11). – С. 93–98. URL: <http://orgpsy-journal.in.ua/userfiles/issues/i11/n11/14.pdf> (дата звернення: 23.12.2018).

19. Ткалич М.Г. Гендерно-орієнтований підхід у психологічному супроводі персоналу організацій. Вісник Харківського національного педагогічного університету імені Г.С. Сковороди. Серія: Психологія. – 2015. – Вип. 51. – С. 247-255.
20. Пампуга Л.О. Гендерні аспекти ефективного менеджменту. URL: http://novyn.kpi.ua/2009-1/08_Lompuh.pdf (дата звернення: 23.12.2018).
21. Самофалова М.О., Гладка Д.О. Гендерні особливості управління персоналом. Матеріали науково-технічної конференції (Вінниця, 22-24 березня 2017 р.). – Вінниця, 2017. URL: <https://conferences.vntu.edu.ua/index.php/all-fm/all-fm-2017/rareg/view/2114> (дата звернення: 23.12.2018).
22. Боркова Н.В. Переважні чинники впливу на процес формування стилю управління персоналом. Коммунальное хозяйство городов. Серия: Экономические науки. – 2006. – Вып. 71. – С. 349-354. URL: http://eprints.kname.edu.ua/1388/1/349-354_Боркова.pdf (дата звернення: 23.12.2018).
23. Ортіна Г.В. Гендерні аспекти лідерства в практиці управління. Економіка та держава. – 2012. – № 7. – С. 31-32.
24. Коваленко Д., Школяр М. Гендерні аспекти лідерства. Українська національна ідея: реалії та перспективи розвитку: зб. наук. праць. – Львів, 2007. – Вип. 19. – С. 184-188. URL: http://vlp.com.ua/files/31_31.pdf (дата звернення: 23.12.2018).
25. Весельська А.Л. Гендерний аспект лідерства: теоретичний аналіз. Наука і освіта. – 2014. – № 5. – С. 19-24. URL: <http://eprints.zu.edu.ua/13461/1/Veselska.pdf> (дата звернення: 23.12.2018).

Хитрая Елена Владимировна

кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри управління персоналом і економіки труда
Хмельницького національного університета
Поперечная Наталья Валерьевна
студентка
Хмельницького національного університета

ГЕНДЕРНЫЕ АСПЕКТЫ ОРГАНИЗАЦИОННОГО ПОВЕДЕНИЯ И УПРАВЛЕНИЯ ПЕРСОНАЛОМ

Аннотация

Рассмотрены проявления гендерной профессиональной сегрегации на рынке труда и гендерной асимметрии в реализации лидерских способностей и карьерных амбиций работников разного пола. Установлены предпосылки гендерного неравенства в социально-трудовой сфере и намечены пути его преодоления. Доказана необходимость учета гендерных установок работников и направленности гендерного взаимодействия в рабочих группах в контексте обеспечения их работоспособности и высокой производительности труда. Выполнен сравнительный анализ мужского и женского стилей делового общения, мотивации поведения и управления. Доказана целесообразность внедрения принципов гендерного менеджмента в систему управления персоналом.

Ключевые слова: гендерное взаимодействие, гендерное неравенство, гендерная политика организации, гендерная профессиональная сегрегация, гендерный менеджмент.

Khytra Olena Volodymyrivna

Candidate of Economic Sciences, Associate Professor,
Associate Professor of Personnel Management and Labour Economics
Khmelnyskyi National University
Poperechna Natalia Valeryevna
Student
Khmelnyskyi National University

GENDER ASPECTS OF THE ORGANIZATIONAL BEHAVIOR AND PERSONNEL MANAGEMENT

Summary

The manifestations of gender professional segregation at the labour and gender asymmetry market in the leadership abilities realization and the career ambitions of workers of different sex are considered. The prerequisites for gender inequality in the social and labour sphere and the ways of their overcoming are started. The necessity of taking into account the gender of worker as well as the direction of gender interaction in working groups in the context of their workability and high labour productivity is proved. The comparative analysis of male and female styles of business communication, the motivation for behaviour and management are done. The expediency of gender management implementation into the personnel management system is proved.

Key words: gender interaction, gender inequality, gender policy of the organization, gender professional segregation, gender management.

УДК 658.368

Чернобай Ліана Іванівна
кандидат економічних наук
професор кафедри менеджменту і міжнародного підприємництва
Національного університету «Львівська політехніка»

Гентош Андрій Олегович
магістр
Національного університету «Львівська політехніка»

МЕТОДИКА ДІАГНОСТУВАННЯ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ ПІДПРИЄМСТВА (НА ПРИКЛАДІ ПРАТ «СГ ТАС»)

У статті розвинуто категорійний апарат щодо сутності економічної безпеки підприємства та її діагностування та уточнено основні компонентні складові економічної безпеки підприємства. Досліджено склад факторів впливу на економічну безпеку на прикладі ПРАТ «СГ ТАС» з урахуванням виокремлених складових. Розвинуто процес діагностування економічної безпеки для ПРАТ «СГ ТАС», який містить низку послідовних етапів, а саме: інформаційне забезпечення; формування бази діагностування; визначення методів діагностування; сам процес діагностування; формування управлінських рішень та рекомендацій. Сформовано методичку діагностування економічної безпеки на прикладі ПРАТ «СГ ТАС» та на її основі запропоновано рекомендаційні заходи щодо вирішення наявних проблем діагностування.

Ключові слова: економічна безпека, діагностування, процес, фактори впливу, страхова діяльність, методика.

Постановка проблеми. Сукупність особливостей сучасного світового розвитку, яка описує середовище функціонування підприємства, характеризується як VUCA (volatile, uncertain, complex, ambiguous) – нестабільність, невизначеність, складність, неоднозначність і була уведена в США в 90-х роках ХХ ст. Саме мінливість середовища, а також умови нестабільностей: економічних, політичних, законодавчих, культурних тощо формують нові виклики перед менеджментом підприємств у всіх сферах діяльності. У зв'язку з цим, актуальності набирає проблематика економічної безпеки підприємства загалом та її ефективного діагностування зокрема. Розуміння економічної безпеки підприємства як багатокомпонентної системи дозволить відповідно реагувати на зміни в середовищі функціонування підприємства, а відтак, забезпечувати йому стійкість до зовнішніх та внутрішніх загроз, приймаючи ефективні управлінські рішення.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Сучасні наукові роботи, присвячені дослідженням діагностики та економічної безпеки містять низку тлумачень. Так, Користін О.Є. у своєму навчальному посібнику «Економічна безпека», розглядає поняття економічної безпеки як системи забезпечення стійкості, що зберігає свою цілісність і здатність до саморозвитку, незважаючи на несприятливі зовнішні і внутрішні загрози [2].

В. Тамбовцев розглядає економічну безпеку як сукупність властивостей стану виробничої підсистеми економічної системи, яка забезпечує можливість досягнення цілей всієї системи. У його роботі економічна безпека підприємства – «це стан підприємства, який означає, що вірогідність небажаної зміни яких-небудь якостей, параметрів власного майна, а також змін його зовнішнього середовища є невелика (менше певної межі)» [3].

В енциклопедії економічної безпеки робиться акцент на стійкості діяльності підприємства до впливу загроз. У цій роботі економічна безпека підприємства – «це стан захищеності життєво важливих інтересів системи від недобросовісної конкуренції, протиправної діяльності кримінальних формувань та окремих осіб, здатність протистояти

внутрішнім та зовнішнім загрозам, зберігати стабільність функціонування та розвитку відповідно до його стратегічних цілей» [4, с. 445–446].

З точки зору С. Ілляшенко економічна безпека – це стан ефективного використання ресурсів та існуючих ринкових можливостей, що дозволяє запобігати внутрішнім і зовнішнім загрозам і забезпечує тривале виживання і стійкий розвиток на ринку відповідно до обраної місії [5].

В. Забродський трактує економічну безпеку підприємства як «кількісну і якісну характеристику властивостей фірми, що відображає здатність до самовиживання і розвитку в умовах виникнення зовнішньої і внутрішньої економічних загроз» [6, с. 35].

У своїй науковій статті, В.Браннік визначає поняття економічної безпеки, як показника, що визначає стан захисту як включно економічних інтересів держави, суспільства та особи, так і інших національних інтересів, які певним чином пов'язані з економічною сферою життєдіяльності [7].

Автори Дерій Ж.В., Зосименко Т.І. розглядають економічну безпеку, як найважливішу якісну характеристику економічної системи, сукупність умов і факторів які визначають її здатність підтримувати нормальні умови функціонування; стійке забезпечення ресурсами та розвиток, здатність до постійного відновлення і самовдосконалення, а також послідовну реалізацію економічних інтересів [8].

У науковій праці автори Аванесова Н.Е., Валковська Г.І. відзначають, що Економічна безпека – найважливіша якісна характеристика економічної системи, яка визначає її здатність підтримувати нормальні умови функціонування, стійке забезпечення ресурсами та розвиток, а також послідовну реалізацію економічних інтересів [9, с. 527].

У роботі В. Коласса економічна безпека підприємства характеризується як стан захищеності життєво важливих економічних інтересів підприємства від внутрішніх і зовнішніх джерел небезпеки, який формується адміністрацією та персоналом шляхом реалізації системи заходів правового, організаційного та інженерно-технічного характеру [10, с. 256].

Близьким є поняття економічної безпеки підприємства, яке запропонував Бендіков М. А., – "це захищеність науково-технічного, технологічного, виробничого і кадрового потенціалу підприємства від прямих (активних) або непрямих (пасивних) економічних загроз, наприклад, пов'язаних з неефективною науково-промисловою політикою держави або формуванням несприятливого зовнішнього середовища, і здатність до його відтворення" [11, с. 19].

На наш погляд, можна зробити висновок, що економічна безпека – це складна багатокомпонентна система, високий рівень функціонування якої забезпечуватиме підприємству стійкість до внутрішніх та зовнішніх загроз.

Повертаючись до питання діагностики, основою для визначення теоретичної сутності поняття виступають різноманітні теорії управління, які визначають особливість об'єкта, що підлягає діагностиці в межах відповідного дослідження.

Автори О.С. Кузьмін, О.Г. Мельник, Н.Я. Петришин описують діагностику діяльності підприємства, як процес, що повинен сформувати необхідну інформаційну систему підтримки прийняття управлінських рішень, яка ґрунтується на результатах аналізу, порівняння, узагальнення, групування, економіко-математичного моделювання тощо [12].

А.І. Муравйов трактує поняття економічна діагностика як "спосіб встановлення характеру порушень нормального ходу господарського процесу на основі типових ознак, властивих даному порушенню" [13].

З точки зору В.А. Верби, Т.І. Решетняк, діагностика – це процес детального та поглибленого аналізу проблем, виявлення факторів, що впливають на них, підготовки всієї необхідної інформації для прийняття рішень, а також виявлення головних аспектів взаємозв'язку між проблемами, загальними цілями та результатами діяльності підприємства [14].

Згідно з Дмитрієвою О.Г. діагностика (постановка діагнозу) – це "агрегований синтетичний висновок про стан досліджуваного об'єкта, який робиться на основі різної аналітичної інформації, її синтезу та зіставлення [15]. Е.М. Коротков має подібне тлумачення даного визначення, і зазначає, що діагностика – це визначення стану об'єкта, предмету, явища або процесу управління шляхом реалізації комплексу дослідницьких процедур, виявлення в них слабких ланок і вузьких місць [16].

З точки зору І.А. Бланка, діагностика – це початкова точка дослідження системи управління, яка визначає її як регулярну оцінку параметрів за даними фінансового обліку на основі стандартних процедур аналізу [17].

Б. Колас та О.С. Вартанов вважають, що основна мета діагностики – інтерпретація економічних результатів досліджень, для покращення майбутньої діяльності підприємства [18; 19].

«Діагностування економічної безпеки підприємства повинно застосовуватись в процесі управління підприємства постійно, бо за її допомоги можна виявити нові тенденції, що потребують внесення змін в оперативне управління» – зазначає у своїй науковій праці Пазеева Г.М. [20, с. 39].

Також відзначається, що результати діагностики економічної безпеки повинні бути покладені в основу розробки комплексу заходів, спрямо-

ваних на протидію загрозам і підвищення рівня економічної безпеки підприємства [21, с. 293].

Отже, узагальнюючи результати огляду літературних джерел, можна зробити висновок, що діагностування економічної безпеки підприємства – це процес розпізнавання відхилень, оцінки фінансово-економічних аспектів та галузевих особливостей підприємства, який включає цілеспрямований аналіз виробничо-господарської діяльності та, відповідно, достовірну інтерпретацію отриманих результатів із подальшим формуванням рекомендацій щодо розвитку підприємства.

Важливим аспектом дослідження є оцінювання нормативно-правового поля економічної безпеки підприємств та її діагностування з урахуванням галузевої специфіки. Так, варто зауважити, що відповідно до Закону України «Про основи національної безпеки України» № 964IV від 19 червня 2003 року «економічна безпека» входить до складу ширшого поняття – «національна безпека України».

Основна діяльність ПрАТ «СГ ТАС», в межах якої здійснюється діагностування економічної безпеки – є страхування, відповідно, одним з важливих законодавчих актів для підприємства є Закон України «Про страхування» № 86/96-ВР від 07.03.96 (із змінами, внесеними згідно із Законом N 2262-VIII (2262-19) від 21.12.2017).

Також, з урахуванням специфіки діяльності підприємства доцільним є вивчення низки розпоряджень: 1. розпорядження «Про затвердження Характеристики та класифікаційних ознак видів страхування» від 09.07.2010 №565 (із змінами та доповненнями №2070 (z1231-13) від 02.07.2013); 2. розпорядження «Про затвердження Вимог до організації і функціонування системи управління ризиками у страховика» від 03 березня 2014 р. за №344/25121. З метою уникнення і мінімізації ризиків, пом'якшення їх наслідків, зменшення вразливості до них страховик зобов'язаний запровадити систему управління ризиками; 3. розпорядження «Про затвердження Рекомендацій щодо аналізу діяльності страховиків» №128 від 17 березня 2005 р.

Оскільки особливості діагностування економічної безпеки підприємства пов'язані із його видом діяльності, важливо враховувати відповідну нормативно-правову базу із змінами та доповненнями та включити у методику діагностування економічної безпеки.

Постановка завдання. Метою даної статті є формування методики діагностування економічної безпеки підприємств на прикладі ПрАТ «СГ ТАС». До завдань слід віднести: аналізування складових економічної безпеки підприємства страхової галузі та факторів зовнішнього і внутрішнього впливу; розвиток процесу діагностування для підприємства; ідентифікування проблем, які виникають під час проведення діагностування економічної безпеки, та формування управлінських рішень і рекомендацій щодо їх вирішення.

Виклад основного матеріалу дослідження. Враховуючи складність та багатоаспектність такого явища як діагностування економічної безпеки підприємства загалом та підприємств страхової сфери зокрема, нами запропоновано методику, покликану узагальнити існуючі напрацювання та стати дієвим інструментом для менеджменту страхових компаній.

Передумовою формування методики стали результати досліджень вітчизняних та зарубіжних науковців у сфері діагностування економічної безпеки та досвід функціонування на ринку страхових послуг ПрАТ «СГ ТАС». Зокрема, встановлено, що для ПрАТ «СГ ТАС» відповідний рівень діагностування економічної безпеки призводить до прийняття ефективних управлінських рішень, які здатні вплинути на розвиток компанії.

Запропонована нами методика містить низку етапів, виконання яких дозволяє менеджменту підприємства застосувати науковий підхід до діагностування економічної безпеки з урахуванням практичного досвіду підприємств страхової галузі.

Першим етапом методики є уточнення категорійного апарату та ідентифікування складових економічної безпеки.

На наш погляд, економічна безпека являє собою складну багатокомпонентну систему, діагностування якої є процесом оцінювання, аналізування та інтерпретації результатів фінансово-економічної та виробничо-господарської діяльності підприємства з урахуванням галузевих особливостей, формування відповідних управлінських рішень з метою покращення її рівня та забезпечення підприємству стійкості до внутрішніх та зовнішніх загроз.

Дослідження складових економічної безпеки як багатокомпонентної системи дозволяє виокремити (Економіка інноваційного підприємства, Чернобай Л.І. та ін. [23]) внутрішньовиробничі та позавиробничі складові. До внутрішньовиробничих складових віднесено: фінансову безпеку, інтелектуальну і кадрову безпеку, техніко-технологічну безпеку, політико-правову безпеку, інформаційну безпеку, екологічну безпеку, силову безпеку. Позавиробничі складові економічної безпеки включають ринкову та інтерфейсну.

Враховуючи сферу діяльності компанії, а саме її функціонування на ринку вітчизняних страхових послуг, основними складовими економічної безпеки для ПрАТ «СГ ТАС» є: фінансова, інтелектуальна та кадрова, політико-правова та інформаційна.

Серед функціональних складових економічної безпеки фінансова складова є вирішальною, оскільки не зважаючи на сферу діяльності, фінансові показники підприємства є визначальними. При розгляді фінансової безпеки ПрАТ «СГ ТАС» також необхідно враховувати й фінансову безпеку інших його учасників, до яких відносяться і страхові посередники, і страховальники і навіть органи державного нагляду та саморегульовані організації.

Не менш важливою складовою економічної безпеки на ПрАТ «СГ ТАС» є інтелектуальна та кадрова складові. В значній мірі, рівень економічної безпеки на підприємстві залежить від персоналу, їхнього професіоналізму та інтелекту. Задля ефективного діагностування економічної безпеки, процес планування та управління персоналом на ПрАТ «СГ ТАС» охоплює організацію системи підбору, найму, навчання й мотивації праці необхідних працівників, включаючи моральні та матеріальні стимули, воля до творчості. Важливим фактором також є репутація ПрАТ «СГ ТАС», оскільки страхова компанія позиціонує себе лідером України у сфері страхових послуг, працівники підприємства сповнені почуттям гідності за свою роботу.

Наступною складовою економічної безпеки на ПрАТ «СГ ТАС» є політико-правова складова. Загальний процес діагностування економічної безпеки компанії здійснюється на основі аналізу загроз негативних впливів, та планування комплексу заходів, щодо вивчення впливу політико-правової складової на підприємстві. Планування та формування роботи відповідних функціональних підрозділів на ПрАТ «СГ ТАС». Важливе значення у політико-правовій складовій економічної безпеки на підприємстві відіграють: кваліфікація працівників юридичної служби компанії, фінансування юридичного забезпечення, нездатність підприємства впливати на політико-правове середовище його діяльності.

Останньою складовою економічної безпеки ПрАТ «СГ ТАС» що розглядається є інформаційна складова. На підприємстві функціонують відповідні служби, основними завданнями яких є: збір усіх видів інформації, що має відношення до страхової діяльності; аналіз отриманої інформації з дотриманням загальних принципів роботи підприємства; прогнозування тенденцій науково-технічних, економічних та політичних процесів, які могли б вплинути та діяльність та розвиток підприємства. Оперативність в реалізації заходів з діагностування інформаційної складової економічної безпеки здійснюється лише за виконанням певного послідовного комплексу робіт, що включає в себе збирання та аналіз інформації, її обробку та систематизацію, захист інформації тощо.

На другому етапі проводиться ідентифікування проблем діагностування економічної безпеки підприємства методом експертного оцінювання. До складу експертів залучають керівників інституційної та управлінської ланок, які очолюють підрозділи підприємства відповідні до ідентифікованих вище складових економічної безпеки. В процесі діагностування економічної безпеки ПрАТ «СГ ТАС» виявлено низку проблем, представлених у табл. 1.

Першою проблемою, що виникає на шляху ефективного діагностування економічної безпеки ПрАТ «СГ ТАС», є недосконалість інформаційного забезпечення. Оскільки для проведення ефективного аналізування достовірність та актуальність інформації є визначальним фактором, нами пропонується:

- забезпечення власної інформаційної безпеки (захист інформаційних баз даних, розподіл прав доступу до інформації, програмне забезпечення захисту від помилок);
- збалансування інформаційної насиченості страхових портфелів для забезпечення стабільності, що в свою чергу спростить завдання діагностування економічної безпеки підприємства;
- забезпечення відповідного рівня обробки та систематизації інформації що надходить на підприємство, для забезпечення її детального аналізу. Створення відповідних класифікаційних норм, оновлення внутрішньої бази даних;
- технічний захист документації від несанкціонованого доступу зацікавлених юридичних та фізичних осіб до закритої інформації.

Наступною проблемою, що заважає здійснювати ефективне діагностування економічної безпеки ПрАТ «СГ ТАС», виступає складність процесу адаптування управлінських служб підприємства до мінливості середовища. Тому нами рекомендовано:

Характеристика проблем діагностування економічної безпеки ПрАТ «СГ ТАС»

№ з/п	Назва проблеми	Характеристика
1.	Недосконалість інформаційного забезпечення діагностування економічної безпеки підприємства	Надання повної та достовірної інформації є запорукою успіху діагностування економічної безпеки підприємства. Інформація, що використовується на підприємстві не завжди відповідає належному рівню. Спостерігається легковажність щодо її формування, періодичності надання статистичних даних, достовірності тощо. Також проявляється ігнорування конфіденційності інформації, що в сукупності виступає проблемою для здійснення діагностування економічної безпеки.
2.	Складності і несвоєчасності в процесі адаптування управлінських рішень підприємства до змін в економічній, політичній правовій та соціальній сферах	Підприємство ПрАТ «СГ ТАС» веде свою діяльність на ринку страхових послуг України. Нестабільний рівень економіки країни, непередбачуваність валютних курсів, постійні кризи – все це стає на шляху проведення ефективної діагностики.
3.	Недосконалість процедури проведення діагностування	Недосконалість процедури здійснення діагностування економічної безпеки на ПрАТ «СГ ТАС» характеризується: застосування застарілих та неефективних методів діагностики, відсутність функціонального підрозділу з відповідними кваліфікованими працівниками, а також нехтування керівництвом важливістю діагностування економічної безпеки підприємства тощо.

Джерело: укладено авторами за результатами експертного аналізу

· здійснення періодичного аналізування ринку страхових послуг в країні, для забезпечення прогнозування можливих економічно-складних ситуацій;

· оцінювання перспектив розвитку як страхового ринку так і економічної ситуації в країні;

· планування комплексу заходів для посилення конкурентних позицій підприємства.

Ще одна проблема, яка була виявлена в процесі діагностування економічної безпеки ПрАТ «СГ ТАС», – недосконалість процедури проведення діагностування. Загалом можна сказати, що дана проблема є на одному рівні за важливістю усунення разом з інформаційними проблемами. Під недосконалістю процедури розуміється формування відповідних процесів, що забезпечуватимуть ефективність діагностування економічної безпеки. Нами запропоновано:

· організування системи підбору, найму, навчання і мотивування працівників, покращення рівня матеріальних та моральних стимулів;

· створення відповідного підрозділу, завданням якого було проведення періодичного діагностування підприємства. Особливого значення набуває формування портфелю заробітної плати для працівників цього підрозділу, оскільки від результатів їхньої діяльності залежить функціонування компанії сьогодні та її розвиток у майбутньому.

Актуальність діагностування складових економічної безпеки ПрАТ «СГ ТАС», визначення основних напрямків його подальшого ефективного розвитку є очевидною для підприємства. Різноманіття господарських зв'язків, в які вступає підприємство в процесі своєї діяльності, призводить до виникнення великої кількості факторів впливу на економічну безпеку його діяльності. Тому виявлення факторів ризику, небезпек і загроз – наступний етап рекомендованої методики та одне з найбільш важливих завдань в процесі забезпечення економічної безпеки.

Фактори впливу на економічну безпеку підприємства безпосередньо зав'язані на загальних факторах впливу на організацію. Так за рівнем впливу автори Кузьмін О.С. та Мельник О.Г. виділяють наступні фактори:

Мікроекономічні фактори (цілі, структура, завдання, технологія, працівники, ресурси, профспілки, партії, постачальники, споживачі, конкуренти тощо), які здійснюють свій вплив на рівні підприємств [24];

Макроекономічні фактори (законодавчі акти, державні органи влади, система економічних відносин у державі, стан економіки, міжнародні події, міжнародне оточення, науково-технічний прогрес, політичні обставини, соціально-культурні обставини, особливості міжнародних економічних відносин тощо), які здійснюють вплив на рівні галузей та держав [24].

Вивчаючи фактори впливу на економічну безпеку підприємства автор Орлик О.В. у своїй праці розглядає їх, як фактори зовнішніх та внутрішніх загроз. До факторів зовнішніх загроз автор відносить: політичні; макроекономічні; мезоекономічні; мікроекономічні; екологічні; науково-технічні; юридичні; соціально-культурні; демографічні; природно-техногенні; криміналістичні; морально-психологічні фактори тощо. До факторів внутрішніх загроз: виробничого значення; пов'язані із зовнішнім середовищем; пов'язані з інформаційними ресурсами; пов'язані з персоналом підприємства; пов'язані з конкурентною позицією; пов'язані зі збутовою та маркетинговою стратегією і політикою; у сфері планування; юридичні(правові) фактори; форс-мажорні фактори; у сфері виробничого менеджменту тощо [22].

Загрози економічної безпеки підприємства, що функціонує на ринку страхових послуг, також визначаються внутрішнім і зовнішнім середовищем. Для ПрАТ «СГ ТАС», внутрішні загрози породжуються в основному неадекватною фінансово-економічною політикою учасників страхового ринку; помилками, зловживаннями структурних підрозділів та окремих спеціалістів; відсутністю контролю за збереженням фінансової інформації; помилками в управлінні фінансами. Основними причинами виникнення зовнішніх загроз для підприємства сучасного страхового ринку є: стрімкий розвиток інтеграційних та глобалізаційних процесів, інтернаціоналізація світового ринку тощо.

Таблиця 2.

Фактори впливу на економічну безпеку ПрАТ «СГ ТАС»

Фактори, визначені внутрішнім середовищем	Фактори, визначені зовнішнім середовищем
1. Пов'язані з персоналом підприємства: невідповідний рівень кваліфікації керівників, освітній рівень керівників; недостатня сумлінність персоналу; низька якість підбору персоналу тощо.	1. Політичні фактори: нестабільна політична ситуація в країні, територіальний конфлікт, протиріччя між центральними, регіональними і місцевими органами влади тощо.
2. Пов'язані з інформаційними ресурсами: слабкий рівень інформаційного забезпечення та захисту інформації, в певній мірі порушення збереження конфіденційної інформації тощо.	2. Соціально-культурні фактори: уподобання споживачів, соціальні пріоритети клієнтів тощо.
3. Пов'язані з маркетинговою політикою: недостатня обґрунтованість маркетингових програм, нерациональна сегментація ринку та нерациональне розширення ринків збуту, залежність маркетингової політики від цінової та комунікаційної, низький рівень управління маркетинговою діяльністю тощо.	3. Демографічні фактори: стан народжуваності і смертності в країні, тривалість життя населення, якість та стан його здоров'я тощо.
4. Пов'язані із технологією надання послуг: вибір ненадійних партнерів з перестраховання, можлива небезпека «недружньої» співпраці з вітчизняними страховими компаніями тощо.	4. Економічні фактори: стан існуючої економічної ситуації в країні; стан грошової, кредитної, банківської та фінансової системи; економічні кризи; фіскальна політика країни; нестабільність валютного курсу в країні; рівень розвиненості інфраструктури країни в цілому.
5. Пов'язані зі сферою планування: невідповідна якість планування та прийняття рішень, суттєві помилки в тактичному та стратегічному планування, нерациональний вибір цілей та шляхи їх досягнення тощо.	5. Фактори взаємозв'язків: стан конкурентів, порушення зв'язків з потенційними партнерами та клієнтами; переманювання конкурентами кваліфікованих кадрів підприємства тощо.
6. Пов'язані з юридичним забезпеченням: слабкий рівень юридичного забезпечення, легковажне ставлення працівників юридичного відділу до експертизи договорів та контактів підприємства тощо.	6. Правові фактори: стан законодавства і нормативної бази щодо організування бізнесу і регулювання господарської діяльності в країні та регіоні, перспективи його змін тощо.

Джерело: сформовано авторами за [22]

Фактори впливу на економічну безпеку ПрАТ «СГ ТАС» представлено у табл. 2.

Визначення найбільш впливових на економічну безпеку ПрАТ «СГ ТАС» факторів, що визначаються внутрішнім та зовнішнім середовищем, дозволяє виявити найбільш вагомні чинники, що створюють перешкоди для проведення ефективного аналізу та діагностування рівня його економічної безпеки і, як наслідок, впливаючи на стан його фінансової, кадрової, інформаційної та політико-правової безпеки в цілому.

Найважливішим етапом методики є розроблення процесу діагностування економічної безпеки для підприємства.

Необхідно зазначити, що процес діагностування економічної безпеки підприємства повинен ґрунтуватися на таких принципах:

1. Врахування загальнометодологічних засад та системного підходу, відповідно до якого підприємство розглядається як складна система, що складається із ряду підсистем і знаходиться у постійному взаємозв'язку із зовнішнім середовищем.

2. Використання комплексного підходу, згідно з яким діагностування повинне охоплювати всі підсистеми та складові економічної безпеки підприємства.

3. Врахування галузевої і регіональної специфіки підприємств, яка знаходить своє відобра-

ження у формуванні комплексної системи показників оцінювання.

4. Формалізація оцінок, що передбачає алгоритмізацію процесу діагностики економічної безпеки, чітку визначеність оцінок, послідовність їх проведення.

Наочне зображення процесу діагностування економічної безпеки, розвинутого з урахуванням вищезазначених принципів та особливостей виробничо-господарської діяльності ПрАТ «СГ ТАС», метою якого є своєчасне виявлення відхилень, дисфункцій, шляхом оцінювання фінансово-економічних показників діяльності підприємства, і зображено на рис. 1.

Відповідно до рис. 1 на першому кроці процесу діагностування економічної безпеки здійснюється обробка фінансової звітності підприємства, оцінювання показників, що характеризують його виробничо-господарську діяльність.

На другому кроці здійснюється формування системи показників, аналіз статистичних даних, інформації тощо.

Третій крок має на меті визначити методи оцінки, складання алгоритму проведення оцінювання економічної безпеки підприємства, розрахунок відповідних показників тощо.

На четвертому кроці формується економічна інтерпретація отриманих результатів протягом по-

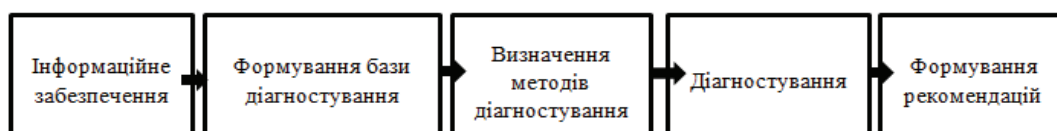


Рис. 1. Процес діагностування економічної безпеки підприємства*

Джерело: побудовано авторами за [12]

Оцінювання складових економічної безпеки ПрАТ «СГ ТАС»

№ з/п	Складові економічної безпеки	Стан показника на підприємстві		
		Незадовільно	Добре	Відмінно
1	Фінансова складова:	-	-	-
1.1	Чистий дохід	-	-	X
1.2	Активи	-	X	-
1.3	Власний капітал	-	-	X
1.4	Коефіцієнт бюджетної автономії	-	-	X
1.5	Коефіцієнт маневреності власного капіталу	-	X	-
2	Інтелектуальна та кадрова складова:	-	-	-
2.1	Рівень кваліфікованості працівників	-	X	-
2.2	Рівень системи підбору та навчання працівників	-	X	-
2.3	Досконалість системи мотивації працівників	X	-	-
3	Політико-правова складова	-	-	-
3.1	Рівень юридичного відділу на підприємстві	-	X	-
3.2	Фінансування юридичного забезпечення	X	-	-
3.3	Своєчасність адаптування законодавчих змін	X	-	-
4	Інформаційна складова	-	-	-
4.1	Насиченість інформаційної бази	-	X	-
4.2	Фінансування сфери захисту інформації	X	-	-
4.3	Рівень обробки на достовірності інформації	X	-	-
4.4	Оперативність діагностування інформаційної складової	-	X	-

Джерело: складено авторами за методом експертної оцінки

передніх етапів та забезпечується ідентифікування проблем. Так, для ПрАТ «СГ ТАС» рекомендовано проводити оцінювання складових економічної безпеки за наведеними у табл. 3 показниками, відбір яких проведено експертним методом. До групи експертів увійшли керівники інституційної та управлінської ланок за чотирима ключовими складовими економічної безпеки підприємства, визначеними на першому етапі методики.

На завершальному кроці процесу діагностування економічної безпеки підприємства формуються управлінські рішення щодо вирішення виявлених проблем та рекомендації щодо покращення діяльності підприємства в умовах глобалізації в цілому. Особливого значення на цьому кроці набуває розроблення механізму оцінювання, з урахуванням функціональних завдань діагностування підприємства, а саме:

- у поточному періоді: діагностування стану підприємства з метою виявлення відхилень від встановлених критеріїв;

- у динаміці: можливість прогнозування розвитку та ефективності діяльності підприємства.

Загалом, процес діагностування економічної безпеки підприємства розглядається нами як сукупність послідовних кроків, де раціональне виконання кожного з них забезпечує ефективне формування висновків стосовно функціонування та діяльності підприємства загалом.

Завершальним етапом методики є регулювання діагностування економічної безпеки підприємства у відповідності до стратегічних цілей, умов зовнішнього та внутрішнього середовища функціонування та місця підприємства в страховій галузі.

Практична цінність сформованої методики діагностування економічної безпеки на прикладі підприємстві ПрАТ «СГ ТАС» полягає в тому, що її застосування дає можливість підприємству визначити свій рівень економічної безпеки в сегменті функціонування на ринку страхових послуг

та виявити проблемні місця як підприємства, так і галузі страхової діяльності. Це сприяє своєчасному попередженню негативних наслідків та впровадженню заходів щодо стабілізації та підвищення рівня економічної безпеки підприємства.

Висновки і перспективи подальших розвитків. Діагностування економічної безпеки суб'єкта господарювання з метою визначення його теперішнього стану та перспектив розвитку є очевидною для підприємства. На жаль, наявність прибутку та навіть високо рівня рентабельності у поточному періоді нерідко супроводжується доволі низьким рівнем стратегічної безпеки підприємства, обумовленим, насамперед, низьким рівнем конкурентоспроможності та техніко-технологічного потенціалу, високим рівнем залежності від факторів зовнішнього середовища, недостатністю або взагалі відсутністю інновацій в управлінській та виробничій діяльності.

В ході проведеного дослідження було опрацьовано доробок вітчизняних та зарубіжних науковців у сфері економічної безпеки та її діагностування, розглянуто основні складові економічної безпеки на підприємстві та ідентифіковано ключові для ПрАТ «СГ ТАС», а саме: фінансова, інтелектуальна та кадрова, політико-правова та інформаційна. Проаналізовано фактори впливу на економічну безпеку ПрАТ «СГ ТАС» з урахуванням поділу на середовище впливу. Розвинуто процес діагностування економічної безпеки ПрАТ «СГ ТАС». Процес діагностування на підприємстві здійснюється у п'ять кроків, а саме: інформаційне забезпечення, формування бази діагностування, визначення методів, здійснення діагностування та формування управлінських рішень і рекомендацій.

У подальшому доцільно розвинути запропоновану методику з урахуванням діючої організаційної структури управління та відповідних функціональних обов'язків тих працівників, які залучені до її впровадження та використання.

Література:

1. Страхова група «ТАС» – Офіційний сайт [Електронний ресурс] : Режим доступу – <http://www.tas-insurance.com.ua/uk>.
2. Користін О.Є. Економічна безпека: навч. посіб. / О.Є. Користін, О.І. Барановський, Л.В. Герасименко та ін.; за ред. О.М. Джужі. – К.: Алерта; КНТ; Центр учбової літератури, 2010. – 368 с.
3. Тамбовцев В.А. Объект экономической безопасности : навч. посіб. / Вопросы экономики/ 1999. – № 12. – 321 с.
4. Шаваев А.Г. Экономическая безопасность : [энциклопедия] / Правовое посвящение, 2001. – 512 с.
5. Ильяшенко С.И. Составляющие экономической безопасности предприятия и подходы к их оценке: підручник / С.И. Ильяшенко // Актуальні проблеми економіки. – 2003. – № 3. – 12-19 с.
6. Забродский В.В. Теоретические основы оценки экономической безопасности отрасли и фирмы / Бизнес-информ. – 1999. – № 15-16. – 35-37 с.
7. Браннік В.В. Економічна безпека підприємства як складова економічної безпеки держави – 2016. – 148 с.
8. Дерій Ж.В. Економічна безпека підприємства. Тексти лекцій для студентів / Укладачі: Ж.В. Дерій, Т.І. Зосименко – Чернігів: ЧНТУ, 2017. – 322 с.
9. Avanesova N.E. «Development of modern events for improving management system in the domestic consulting enterprises» / «Young Scientist» 2017. – № 1 (41). – 527-530 p.
10. Коласс Б.А. Управление финансовой деятельностью предприятия. Проблемы, концепции и методы / учебн. пособие 1997.– 576 с.
11. Бендиков М.А. Экономическая безопасность промышленного предприятия в условиях кризисного развития: підручник // М.А. Бендиков. – 2000. – № 2. – 17-30 с.
12. Кузьмін О.С. Соціально-економічна діагностика діяльності підприємства в умовах глобалізації: сутність, види, принципи здійснення: навч.посіб. / О.С.Кузьмін, О.Г.Мельник, Н.Я.Петришин // Львів 2010. – 282 с.
13. Муравьев А.И. Теория экономического анализа: проблемы и решения / А.И. Муравьев. – М.: Финансы и статистика, 1998. – 144 с.
14. Верба В.А. Організація консалтингової діяльності. / Підручник: В.А.Верба, Т.І. Решетняк // Київ, 2000. – 241 с.
15. Дмитриева О.Г. Региональная экономическая диагностика: учебник / О.Г. Дмитриева. – 1992. – 127 с.
16. Короткова Э.М. Антикризисное управление/ Учебник – М.: ИНФРА-М, 2000. – 432 с.
17. Бланк И.А. Основы финансового менеджмента / підручник: Ника-Центр, 1999. – 489 с.
18. Вартанов А.С. Экономическая диагностика деятельности предприятия / підручник; ЮНИТИ, 1991. – 79 с.
19. Коласс Б.О. Управление финансовой деятельностью предприятия / ЮНИТИ, 1997. – 576 с.
20. Пазеева Г.М. Комплексна діагностика в забезпеченні економічної безпеки підприємств / Дисертація на здобуття наукового ступеня кандидата економічних наук // Київ 2017. – 202 с.
21. Косянчук Т.Ф. Економічна діагностика, Навчальний посібник / Т.Ф. Косянчук, В.В. Лук'янова, Н.І. Майорова, В.В. Швид // Львів 2007. – 228 с.
22. Орлик О.В. Аналіз факторів впливу на економічну безпеку підприємств та методи захисту від загроз і нейтралізації їх наслідків. 2015. – 12 с.
23. Економіка інноваційного підприємства: Навч.посібник / Л.І. Чернобай, О.Є. Кузьмін, І.Н. Пашенко, А.О. Босак. – Львів : Видавництво Національного університету «Львівська політехніка», 2009. – 456 с.
24. Основы менеджменту : Підручник / О.С. Кузьмін, О.Г. Мельник : Видавництво Академвидав, 2003. – 416 с.

Чернобай Лиана Ивановна

кандидат экономических наук

профессор кафедры менеджмента и международного предпринимательства

Национального университета «Львовская политехника»

Гентош Андрей Олегович

магистр

Национального университета «Львовская политехника»

МЕТОДИКА ДИАГНОСТИРОВАНИЯ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ (НА ПРИМЕРЕ ЗАО «СГ ТАС»)**Аннотация**

В статье развито категорійний апарат по сутності економічної безпеки підприємства и ее діагностування, а так же уточнені основні компонентні складові економічної безпеки підприємства. Исследован состав факторов влияния на экономическую безопасность на примере ЗАО «СГ ТАС» с учетом выделенных составляющих. Развито процесс диагностирования экономической безопасности для ЗАО «СГ ТАС», который содержит ряд последовательных этапов, а именно: информационное обеспечение; формирование базы диагностирования; определение методов диагностирования; сам процесс диагностирования; формирование управленческих решений и рекомендаций. Сформировано методіку діагностування економічної безпеки на примері ЗАО «СГ ТАС» и на ее основе предложено меры по решению имеющихся проблем диагностики.

Ключевые слова: экономическая безопасность, диагностирование, процесс, факторы влияния, страховая деятельность, методика.

Chernobay Liana Ivanivna

PhD in Economics

Professor of Department of Management and International Business

Lviv Polytechnic National University

Hentosh Andrii Olehovych

Master of Science of Department of Management and International Business

Lviv Polytechnic National University

METHODOLOGY OF DIAGNOSIS OF ECONOMIC SECURITY OF THE ENTERPRISE (BY THE EXAMPLE OF LLC "SG TAS")

Summary

In the article developed the categorical apparatus concerning to the essence of economic security of the enterprise and its diagnosis and also specified the main components of the company's economic security. Investigated the composition of the factors of influence on economic security on the example of LLC "SG TAS" including the selected components. Developed the process of diagnosing economic security for LLC "SG TAS", which contains a series of stages, namely: information support; formation of a diagnostic base; determination of diagnostic methods; diagnostic process; the formation of management decisions and recommendations. Formed the method of diagnosing economic security on the example of LLC "SG TAS" enterprise, and basis on this recommended measures have been proposed for solving existing diagnostic problems.

Key words: economic security, diagnosis, process, factors of influence, insurance activity, method.

УДК 657

Шарманська Валентина Миколаївна

кандидат економічних наук, доцент,

Київський національний університет імені Тараса Шевченка

Халімон Сергій Юрійович

магістр

Київського національного університету імені Тараса Шевченка

КРЕДИТОРСЬКА ЗАБОРГОВАНІСТЬ: ПРОБЛЕМИ КЛАСИФІКАЦІЇ ЯК ЕКОНОМІЧНОЇ КАТЕГОРІЇ ТА ОБ'ЄКТА БУХГАЛТЕРСЬКОГО ОБЛІКУ

У статті викладено основні погляди та методи класифікації кредиторської заборгованості. Розглянуто сучасні способи класифікації кредиторської заборгованості відповідно до задоволеності внутрішніх і зовнішніх користувачів інформацією про її стан. Наведено конкретні пропозиції щодо вдосконалення класифікаційних ознак цього об'єкта бухгалтерського обліку для підвищення його контрольної та аналітичної функцій.

Ключові слова: кредиторська заборгованість, кредитор, класифікація, класифікаційна ознака, метод.

Постановка проблеми. У сучасних економічних умовах суб'єкти господарювання використовують ресурси, які формуються не тільки за рахунок власних, але й позикових коштів. Це призводить до створення кредиторської заборгованості, наявність якої за стабільних умов підприємства не погіршує фінансового стану суб'єкта господарювання, а її розмір і динаміка вказують на рівень взаємозв'язків з іншими господарюючими суб'єктами. Кредиторська заборгованість виступає як об'єкт бухгалтерського обліку, аудиту та аналізу, оскільки впливає на ліквідність, кредитоспроможність та стабільність підприємства.

Тому, ефективне управління кредиторською заборгованістю підприємства насамперед залежить від чіткого розуміння змісту та класифікаційних ознак, які мають бути різнобічними та зручними для розв'язання облікових завдань.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженню проблем класифікації кредиторської заборгованості як економічної категорії та об'єкта бухгалтерського обліку присвятили роботи вітчизняні та зарубіжні вчені, зокрема такі, як Бутинець Ф.Ф., Ван Бреда М.Ф., Верхоглядова Н.І.,

Губачова О.М., Ільїна С.Б., Мельник С.І., Орлов І.В., Хендриксен Э.С., Швець В.Г., Шило В.П., та багато інших. У той же час, вивчення наукових праць та практика господарської діяльності свідчать про наявність спірних питань, серед яких можна виділити проблеми класифікації заборгованості в системі бухгалтерського обліку. З огляду на вищевикладене, вибір предмета дослідження та його спрямованість є актуальними.

Постановка завдання. Мета статті полягає в дослідженні та уточненні критеріїв та ознак класифікації кредиторської заборгованості, систематизації класифікаційних груп кредиторської заборгованості, спираючись на підходах комплексності та системності, використовуючи використані наступні методи: збір та обробку інформації, індукцію, дедукцію, порівняння, групування та узагальнення.

Виклад основного матеріалу дослідження. Правильна організація, належне відображення кредиторської заборгованості та її правильне відображення у фінансовій звітності залежить від того, наскільки добре виконана класифікація кредиторської заборгованості та обрані класифікаційні характеристики.

Класифікація (з лат. Classis – клас і facio – робити) є науковим методом вивчення природи об'єктів і явищ з використанням певних правил їх систематизації.

Оскільки в результаті класифікації утворюється щонайменше один клас (група), принаймні з одним елементом, то процесі вивчення нових об'єктів по відношенню до кожного об'єкту робиться висновок: чи належить він вже до створеної класифікаційної групи.

Наукова класифікація є методом вивчення множини об'єктів, розділяючи їх на класи (групи) за загальним способом пізнання сутності, змісту, ступеня подібності та відмінності об'єктів. Нерозуміння теоретичної основи класифікації іноді призводить не тільки до нецільового використання певних термінів, понять, але й до помилок в класифікації.

Вивчаючи наукову літературу, можна сформулювати розгорнуту картину характеристик класифікації кредиторської заборгованості, яку багато авторів називають зобов'язаннями, оскільки це поняття має різні класифікаційні ознаки зобов'язань.

П(С)БО 11 «Зобов'язання» визначає методологічні принципи формування та обліку інформації про кредиторську заборгованість, а також вимог щодо її розкриття у фінансовій звітності, загальної класифікації зобов'язань, що характерно для багатьох суб'єктів господарювання.

По відношенню до балансу існують чотири групи зобов'язань: довгострокові зобов'язання, поточні зобов'язання, забезпечення наступних витрат і платежів, дохід майбутніх періодів. Процедура класифікації зобов'язань відповідно до П(С)БО 11 «Зобов'язання» наведена у табл. 1.

Отже, П(С)БО 11 пропонує загальну класифікацію, універсальну для будь-якого підприємства. З цією класифікацією команда науковців Верхоглядова Н.І. і Шило В.П. погодилися, але зазначають, що для адекватної організації об-

ліку бухгалтерських зобов'язань є вирішальним визначення моменту, коли виникає зобов'язання, оскільки правові та економічні нюанси цього питання не збігаються один з одним: юридично зобов'язання виникає раніше, ніж відображається в бухгалтерському обліку [3, с. 323].

Тому вони пропонують розподілити зобов'язання на реальні та потенційні відповідно до порядку визначення залишкової суми. Реальні зобов'язання випливають з отриманого рахунку за контрактом. Реальні зобов'язання підрозділяються на короткострокові та довгострокові зобов'язання в залежності від їх терміну. Потенційні зобов'язання характеризуються тим, що розмір і тривалість їх оплати не визначаються і залежать від майбутніх подій. Потенційні зобов'язання розділяються на заставу, непередбачені зобов'язання та майбутні доходи.

Хендриксен Е.С. і Ван Бреда М.Ф. вказують, що зміст статті «Доходи майбутніх періодів», який не має конкретних специфічних ознак, можна розглядати як щось між зобов'язаннями і капіталом. Автори підкреслюють, що таку невизначену частину звітності можна використати для недобросовісних цілей: «Часто наявність невизначеності дозволяє затримати відображення доходу з метою штучного згладжування. З цієї та багатьох інших причин слід зняти з засобів формування фінансової звітності концепцію відстрочених доходів» [7, с. 427].

Найбільш широку класифікацію обов'язків на різних підставах пропонує колектив Житомирської наукової бухгалтерської школи на чолі з Бутицем Ф.Ф., а саме (рис. 1).

Таку ж думку дотримується і О.І. Орлов, і вказує на те, що класифікація зобов'язань в бухгалтерському обліку ґрунтується на бізнес-процесах і тому повертається до простого списку, що регулює П(С)БО. Тому доцільно вивчати класифікацію зобов'язань бухгалтерського

Таблиця 1

Класифікація зобов'язань відповідно до П(С)БО 11 «Зобов'язання»

ЗОБОВ'ЯЗАННЯ	
Довгострокові зобов'язання	Всі зобов'язання, які не є поточними: - довгострокові кредити банків; - інші довгострокові зобов'язання; - відстрочені податкові зобов'язання; - довгострокові забезпечення.
Поточні зобов'язання	Зобов'язання, які будуть погашені протягом операційного циклу підприємства або повинні бути погашені протягом дванадцяти місяців, починаючи з дати балансу: - короткострокові кредити банків; - поточну кредиторську заборгованість за довгостроковими зобов'язаннями, за товари, роботи, послуги, за розрахунками з бюджетом, у тому числі з податку на прибуток, за розрахунками зі страхування, за розрахунками з оплати праці, за розрахунками з учасниками, за розрахунками із внутрішніх розрахунків; - короткострокові векселі видані; - поточні забезпечення; - інші поточні зобов'язання.
Непередбачені зобов'язання	1) Зобов'язання, що може виникнути внаслідок минулих подій та існування якого буде підтверджено лише тоді, коли відбудеться або не відбудеться одна чи більше невизначених майбутніх подій, над якими підприємство не має повного контролю; або 2) Теперішнє зобов'язання, що виникає внаслідок минулих подій, але не визнається, оскільки малоімовірно, що для врегулювання зобов'язання потрібно буде використати ресурси, які втілюють у собі економічні вигоди, або оскільки суму зобов'язання не можна достовірно визначити.
Доходи майбутніх періодів	Надходження грошових коштів та інших активів, що одержані в звітному періоді, але відносяться до майбутніх періодів.

Джерело: [1]

За складністю	Прості
	Складні
За визначенням в часі	Обмежені в часі
	Безстрокові
Для забезпечення виконання зобов'язань	Забезпечені
	Незабезпечені
Залежно від основи виникнення зобов'язання	Договірні
	Недоговірні
Шляхом погашення	Грошові
	Негрошові
За часом виникнення	Теперішні
	Майбутні
За терміном погашення	Довгострокові
	Короткострокові
За можливістю оцінки	Фактичні
	Оціночні
	Умовні

Рис. 1. Класифікація зобов'язань за Бутинцем Ф. Ф.

Джерело: [2, с. 461]

обліку з різних сторін. Автор підкреслює, що П(С)БО 11 «Зобов'язання» не містить детального опису характеристик класифікації окремих видів зобов'язань у порівнянні з інформацією в господарському та цивільному кодексах. Така особливість класифікаційних функцій дозволить чітко прокоментувати загальні положення визнаних зобов'язань [6].

Губачова О.М., Мельник С.І. також здійснюють власні уточнення, які вказують на те, що зобов'язання в бухгалтерському обліку враховуються тільки з моменту взяття їх на облік. Для того, щоб визнати зобов'язання, воно повинно, таким чином, відповідати визначенню, бути вимірним і надійним. На відміну від попередніх класифікацій, вони враховують зобов'язання щодо наступних характеристик (рис. 2).

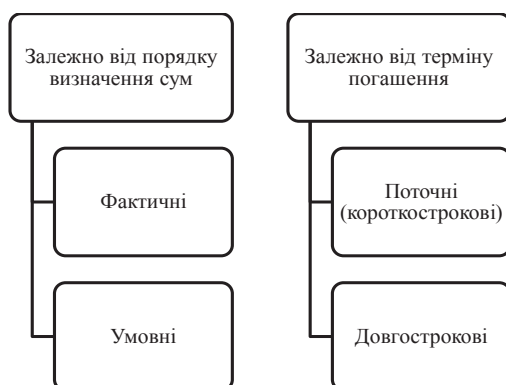


Рис. 2. Класифікація зобов'язань за Губачовою О. М. та Мельником С. І.

Джерело: [5, с. 294]

Фактичні зобов'язання виникають з контракту, договору, отриманого рахунку, за якими відомо сума боргу.

Проте для умовних зобов'язань точну суму не можна визначити до початку конкретної дати. Це податкова заборгованість, забезпечення відпусток і так далі.

Поточні (короткострокові) зобов'язання повинні бути погашені протягом тривалості операційного циклу підприємства або протягом першого фінансового року після дати балансу. Термін сплати довгострокових зобов'язань – більше одного фінансового року [5, с. 294].

Як бачимо, автори надають досить детальну класифікацію, але, на жаль, не враховують довгострокових зобов'язань. З практичних причин ця класифікація є актуальною для малих і середніх підприємств, оскільки великим компаніям необхідно забезпечити реалізацію довгострокової політики компанії, що, в свою чергу, вимагає довгострокових розрахунків з контрагентами.

На нашу думку, зобов'язання суб'єкта господарювання відповідно до вимог стандартів та принципів, які склалися у вітчизняній бухгалтерській практиці, потрібно класифікувати відповідно до рис. 3.

З метою подальшого вдосконалення класифікації зобов'язань пропонується розподілити забезпечення витрат і платежів та цільове фінансування, а також доходи майбутніх періодів з терміном залучення на довгострокову та короткострокову перспективу та включити їх у відповідні класи рахунків. Щодо уніфікації цільового фінансування та майбутніх доходів на основі залучення коштів із зовнішніх джерел, то, на нашу

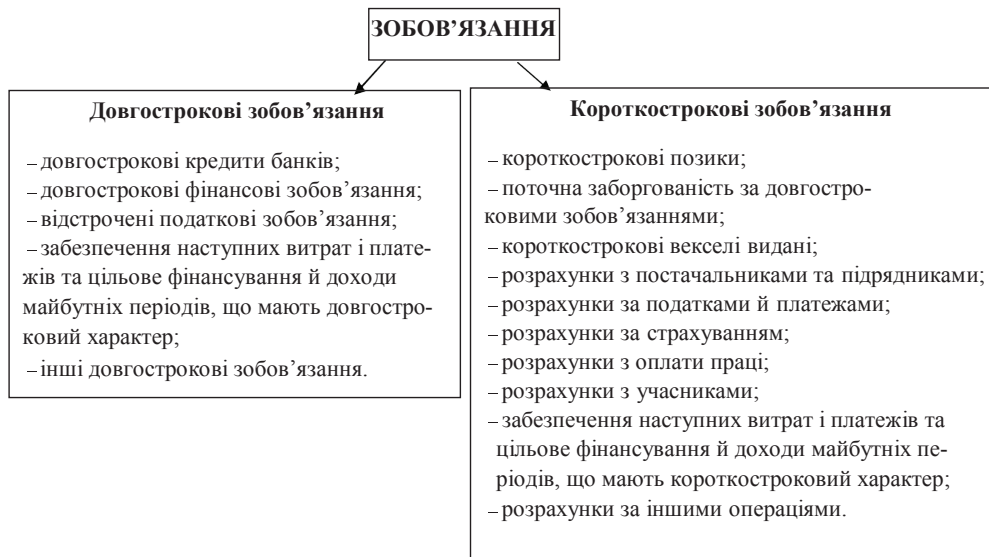


Рис. 3. Класифікація зобов'язань підприємства

думку, це не раціонально, оскільки порушується ще одна ознака – необхідність їх відшкодування.

Висновки з проведеного дослідження. Важливою складовою ефективного управління кредиторською заборгованістю на підприємстві є її класифікація, яка в системі обліку повинна бути диверсифікована і відповідати інформаційним потребам керівництва. На основі проведеного дослідження можна зробити висновки про широкий спектр типів кредиторської заборгованості. Аналіз економічної літератури показав, що досі не існує

єдності поглядів серед науковців щодо класифікації заборгованості. Розглянуті підходи до класифікації заборгованості за різними ознаками та рекомендації щодо її покращення дозволяють вирішити проблему узагальнення інформації про розрахунки з кредиторами в залежності від потреб користувачів. Представлені у цій статті думки та окремі методи класифікації боргу можуть бути використані як для підготовки фінансових звітів, так і для прийняття управлінських рішень щодо регулювання платежів та управління кредиторською заборгованістю.

Література:

1. П(С)БО 11 «Зобов'язання»: Затверджене Наказом МФУ від 31.01.2000 р. № 20. Із змінами та доповненнями. URL: <http://zakon.rada.gov.ua>.
2. Бутинець Ф.Ф. Бухгалтерський фінансовий облік: [підручник]. – Житомир: Рута, 2009. – 912 с.
3. Верхоглядова Н.І., Шило В.П., Ільїна С.Б. та ін. Бухгалтерський фінансовий облік. Теорія та практика: [Навчально-практичний посібник]. – К.: Центр учбової літератури, 2010. – 536 с.
4. Гончарук Р.П. Сутність та класифікація кредиторської заборгованості: колізії наукових підходів. Вісник Житомирського державного технологічного університету. Серія: Економічні науки. – 2012. – № 1 (59). – С. 48-51.
5. Губачова О.М., Мельник С.І. Облік у зарубіжних країнах: [навчальний посібник]. – К.: Центр учбової літератури, 2008. – 430 с.
6. Орлов І.В. Бухгалтерський облік і контроль зобов'язань суб'єктів господарювання: теорія і методологія: [монографія]. – Житомир: ЖДТУ, 2010. – 400 с.
7. Хендріксен Е.С., Ван Бреда М.Ф. Теорія бухгалтерського обліку: [пер. з англ.] / Під ред. проф. Соколова Я.В. – М.: Фінанси и статистика, 2000. – 576 с.

Шарманская Валентина Николаевна

кандидат экономических наук, доцент,
Киевский национальный университет имени Тараса Шевченко

Халимон Сергей Юрьевич

магистр
Киевского национального университета имени Тараса Шевченко

КРЕДИТОРСКАЯ ЗАДОЛЖЕННОСТЬ: ПРОБЛЕМЫ КЛАССИФИКАЦИИ КАК ЭКОНОМИЧЕСКОЙ КАТЕГОРИИ И ОБЪЕКТА БУХГАЛТЕРСКОГО УЧЕТА

Аннотация

В статье изложены основные взгляды и методы классификации кредиторской задолженности. Рассмотрены современные способы классификации кредиторской задолженности в соответствии с удовлетворенности внутренних и внешних пользователей информацией о ее состоянии. Приведены конкретные предложения по совершенствованию классификационных признаков этого объекта бухгалтерского учета для повышения его контрольной и аналитической функций.

Ключевые слова: кредиторская задолженность, кредитор, классификация, классификационный признак, метод.

Sharmanska Valentyna Mykolaivna

PhD, Associate Professor

Taras Shevchenko National University of Kyiv

Khalimon Serhii Yuriiovych

Master's degree

Taras Shevchenko National University of Kyiv

ACCOUNT PAYABLES: PROBLEMS OF CLASSIFICATION AS AN ECONOMIC CATEGORY AND ACCOUNTING OBJECTIVE

Summary

The article outlines the main views and methods of classification of accounts payable. Modern methods of classification of payables are considered in accordance with the satisfaction of internal and external users with information about its state. Specific suggestions for improvement of the classification features of this object of accounting for the improvement of its control and analytical functions are given.

Key words: payables, creditor, classification, classification mark, method.

УДК 330.101

Шедяков Владимир Евгеньевич

доктор социологических наук, кандидат экономических наук
независимый исследователь (г. Киев, Украина)

ПОСТСОВРЕМЕННЫЕ ТРАНСФОРМАЦИИ АКТИВОВ РЕГИОНА: ПЕРЕОЦЕНКА ДИАПАЗОНА ВОЗМОЖНОСТЕЙ И РИСКОВ

Постсовременные динамики богатства связываются, прежде всего, с увеличением роли знания и повышением творческой (в частности, интеллектоёмкой) составляющей деятельности. Меняется комбинация рисков и возможностей. Вектор и динамика богатства во многом зависят от гармоничности его состояния и форм, среди которых усиливаются материальные последствия духовной деятельности.

Ключевые слова: богатство, активы, ценность/стоимость.

Постановка проблемы. Эпоха меняет ценность активов. На острие процессов отчуждения/присвоения всегда находились наиболее ценные в пространственно-временных характеристиках эпохи воплощения богатства. Сейчас это – ресурсы, прежде всего интеллектуальные, а также комплекс одарённости человека, в первую очередь, – интеллектоёмкой. Дарования, их развитие и реализация – основа могущества и безопасности общества.

Анализ публикаций. Размышления об общественном и индивидуальном богатстве, о стоимости/ценности, праксеологической и аксеологической сторонах бытия пронизывают всю историю человечества. Это естественно, поскольку они касаются измерений человеческого богатства и культуры как показателей развития цивилизации. Соответственно, свои взгляды на природу стоимости/ценности и подходы к их созиданию оставили в мировой мысли Аристотель, Ксенофонт, Протагор, А. Агг, Ф. Бастиа, Е. Бем-Баверк, К. Боулдинг, В. Брожек, П. Буагильбер, Р. Бьюи, Л. Вальрас, И. Витаньи, Дж. Гэлбрейт, В. С. Джевонс, П. Друкер, Х. Йоас, Дж. М. Кейнс, Ф. Кенэ, Дж. Б. Кларк, П. Контес, Т. Копеланд, П. Лапье, М. Лехтер, Р. Литрих, Дж. Мактаггарт, К. Маркс, А. Маршалл, А. Мейнонг, К. Менгер, Дж. С. Миль, Т. Момот, Дж. Мурир, Р. Оуэн, В. Петти, А. С. Пигу, Д. Рикардо, А. Смит, Ж. Б. Сэй, Л. Харрис, Дж. Р. Хикс, К. Эйрс. Перенос ис-

следовательских акцентов в сферу реализации и обмена осуществлён в работах маркетологов П. Дойля, П. Друкера, Ф. Котлера, М. Портера, развивавших концепцию «стоимости для клиента», «рыночных сигналов», «стоимостной цепи», демонстрировавших роль бренда в формировании цены. И. Ансофф, А. Берли, А. Раппапорт, Э. Фримен и др. развили анализ этих подходов с позиции стейкхолдеров, акцентировав потенциал лакун стоимости. Разработкой методик моделирования перспектив и применения стратегических карт занимались Р. Каплан, Д. Нортон и проч. В отечественной научно-терминологической традиции наиболее успешными были изыскания природы стоимости и форм стоимости Т. Алексахиной, Э. Ильенковым, М. Лившицем, С. Демьяненко, Д. Дубровским, М. Желновым, А. Смолдыревым, etc. Изучением процессов формирования активов, стоимости, цены занимались Т. Алимова, Т. Артёмова, З. Атлас, С. Никитин, В. Новожилов, В. Павлов, Ю. Пашкус, В. Пешехонов, Г. Подоров, Г. Правоторов, В. Радаев, В. Цага, А. Хандруев, Н. Хессин. С усилением тенденций формирования т.н. «общества познания», разумеется, актуализированы исследования нематериальной составляющей богатства (в том числе, в его материальной части и капитализированной форме), что нашло отражение в концепциях человеческого (Г. Беккер, Дж. Минсер, Й. Тюнен, С. Фабрикант, Т. Шульц), социального/социо-

культурного (П. Бурдые, Ф. Германн, Дж. Коулман, Ф. Лист, Ф. Моне, Р. Патнем, Л. Ханифан), интеллектуального/научно-интеллектуального (Т. Сван, Р. Солоу) потенциала и капитала. Теоретико-методологическими основаниями данного исследования являются, прежде всего, принципиальные разработки И. Алексеенко, Н. Бердяева, А. Бузгалина, И. Валлерстайна, А. Дагаева, И. Егорова, П. Ещенко, А. Зиновьева, И. Ильина, Т. Куна, В. Кушилина.

Формулирование целей статьи. Диапазон возможностей использования форм нематериального богатства радикально возрастает при межпарадигмальном переходе. Актуализация вопроса активов связана как с обострением соотношения богатых и бедных стран, так и с усилением роли неэквивалентного обмена среди методов одностороннего обогащения. Особенно важным является повышение в экспорте доли продукции высокой степени переработки, особенно – с задействованием сложного труда, при сокращении удельной доли вывоза сырья, а также рост значения нематериальных активов (*goodwill, know-how*) в обеспечении долговременной стратегии развития в условиях постсовременной «гиперконкуренции». Соответственно, **задача статьи** – характеристика изменений ядра общественных активов с демонстрацией усиления роли регионов.

Изложение основного материала. Источники богатства тесно связаны с его природой и имеют вполне объективное существо, хоть различаются субъективной трактовкой [1-3]. Различие сторон воспроизводственного процесса и человеческой деятельности получает воплощение в виде расхождения роли разных активов, общественного и индивидуального богатства, стоимости, цены, что преломляется сквозь систему интересов в оценочной активности и восприятии ценности. Всеобщность общественных отношений капитала обеспечивает распространённость капитализированной формы богатства, которое теперь и выступает, в том числе, как капитал реальный, социокультурный, etc., проявляясь через качество процессов очеловечивания-овещения в общественной (в частности, экономической, идеологической, религиозной и т.п.) жизни и функции человеческой личности в социальной структуре. Для исследования же совокупного труда как единства материальной и идеальной сторон сегодня обширный научный инструментарий предоставляют концепции репрезентации и отражения, деятельностный и ценностный подходы (одним из уровней реализации которых выступают понимание активов), чья специфика заложена в анализе с позиций стоимостного и ценностного содержания деятельности и её результатов для комплексной оценки потенциала и возможностей общества. При этом понимание сущности и форм ретропроцессов посредования осуществившихся, происходящих и потенциально возможных трансформаций позволяет очистить из-под спуда капиталообразных товарно-денежных отношений пострыночного типа факторы изменения труда, активно влияющие на результаты, а также выявить новые факторы и перспективные тенденции.

Риски и возможности кардинальных изменений связаны как с запаздыванием в проведении

перемен, так и с их диспропорциональностью. Отношения (пере)распределение богатства и бедности: в масштабах как одного общества, так и ойкумены как целого, – существенно зависят от характера воспроизводственного цикла, фиксируясь в конкретике принципа Парето и коэффициента Джини. При этом трансформации уровней потребительной стоимости, собственно стоимости и форм стоимости носят комплексный характер, взаимодействующий с разноуровневыми процессами изменения активов в общественной жизни. Это естественно, поскольку и исходные явления носят сложный характер, пронизывающий производство, распределение, обмен и потребление и базирующийся на основополагающем единстве труда, собственности и управления. Разумеется, чтобы не редуцироваться до «тощих абстракций», каждая из фаз общественного воспроизводства должна восприниматься как включающая элементы и процессы, формально соответствующие прочим. Так, для осуществления производства, как минимум, должны состояться распределение и обмен средствами производства и рабочей силой. Находящееся в ядре материальных и духовных производства и обмена воссоздание идеального фиксирует конкретно-историческое разнобразие социально-экономические процессы, проходящих, прежде всего, на уровнях материально-технического (изменений потребительных стоимостей), социально-материального (стоимостей) и социально-идеального (форм стоимости). Состояние же и динамика культурно-цивилизационного мира продуцирует конкретные формы взаимосвязи людей, соотношение общественной психологии и общественной идеологии в духовной жизни, теоретического и повседневно уровня общественного освоения и осознания действительности. Конкретно-исторический способ взаимодействия охватывает отношения диапазона от партнёрства до конкуренции (экономическими и неэкономическими путями). Создание цены товара-денег-капитала всё заметнее отрывается от производственного процесса, ориентируясь на фиктивный капитал и используя инструментарий маркетинга. Вокруг ценностей складываются ценностные ситуации, перерастающие в ценностно-смысловые комплексы, отражаемые ценностными коррелятами. Политико-управленческое обеспечение этих процессов связано с дополнением форм практического разрешения дихотомии демократии/автократии меритократией и актуализацией организационных моделей, связанных со стимулированием «человека творческого» и культивированием пострыночных ценностей на базе ценностно-смысловых комплексов культурно-цивилизационных миров. Изменение способа взаимодействия пронизывает осуществление как социализации / аккумуляции, так и индивидуализации жизнедеятельности. Так, например, с одной стороны ресурсные базы маркетинга позволяют производить сегментацию и ценообразование до поставок на рынок, который, тем самым, отчасти перестаёт быть местом «встречи» спроса и предложения и формирования окончательной цены; с другой, всеохватывающий характер рекламы и давление СМИ дают в направлении распространения

моды, потребительских шаблонов. Вместе с тем, в рамках общих направлений как форма стимулирования сверхпотребления поощряется индивидуализация вкусовых пристрастий и скоротечность моды в консьюмеризме, что открывает дополнительные возможности и хозяйственные ниши для производства близких, но ориентированных на отличающиеся группы потребителей, товаров и услуг (сникерсизации рынков). Вслед за мощными порывами к международной интеграции ресурсами, с одной стороны, империализма, с другой, – социализма в постглобальном состоянии ойкумены усиливаются процессы как протекционизма в экономической сфере, так и сохранения социокультурной идентичности в рамках культурно-цивилизационных миров, что непосредственно сказывается на формировании и роли активов.

Так, направленность и темп изменений богатства тесно связаны с гармоничностью его составляющих частей и форм [4-7]. Одновременно ослабевает роль простого труда в формировании стоимости, освобождая место сложной и уникальной деятельности. Сегодня основной источник стоимости – творческий, прежде всего интеллектуальный, потенциал, а не психофизические усилия сотрудника, приоритет стратегий развития – производство нематериальных активов, прежде всего, знаний и культуры, эффективное их применение; добавленная стоимость распределяется с учётом затрат производителя, демократизируются системообразующие отношения общества (труда, собственности, управления), трансформируются способы производства и обмена. Модерн предусматривает состояние общества и культуры, где нормативным является массовое, стандартное производство, характер и черты деятельности каждого конкретного человека задаются включённостью в общую производственную цепочку и дополнительностью по отношению к общественному труду. Активы включают прежний, овеществленный, труд многих участников производства, и самим отношением к средствам производства заложена социальная характеристика хозяйственных отношений. Постмодерн наследует и использует это качество социальности, но теперь совершенно недостаточно видеть в человеке носителя рабочей силы, нужно обеспечить развитие личности, потому что наибольшим производственным фактором становится мотивированное одухотворённое творчество человека (прежде всего, интеллектоёмкое). Разумеется, как всегда сосуществовали, например, внутри- и межвидовая борьба за выживание, внутри- и межотраслевая конкуренция, так складываются и разные уровни взаимодействия (партнёрства, кооперации и состязания, конкуренции) между культурно-цивилизационными мирами. Ныне же глобализация социально-экономического пространства кардинально меняет уровень присутствия интернациональных норм, подходов, тенденций в жизнедеятельности каждого. Теперь уже нельзя охарактеризовать международные отношения как вторичные, производные и т.п. – что делалось еще не так давно. Вместе с тем, характер воздействия со стороны мировой экономики может быть различным. А для разных

регионов определяющими оказываются разные его свойства.

Движение к состоянию общества, где не отдельные лица, а оно всё как социокультурная целостность становится познающим, обусловлено отнюдь не только исчерпанием прежнего способа производства, но и необходимостью этого как для дальнейшего развития человечества, так и для предохранения от тотального самоуничтожения его [8-10]. Это, в свою очередь, с непреложностью означает и превращение знания в первую производственную силу, и усиление научно-интеллектуальной составляющей общественно-необходимой деятельности, и скачок значимости активности по обслуживанию знания (его создания, обработки, хранения, распространения), а также приоритетность задачи обучения населения, повышения его готовности к новым возникающим условиям. Длительное время наука, культура и образование были дополнительными к производительному труду, однако уже его промышленная стадия кардинально изменила отношение и требования к их качеству и роли. В этой ситуации эквивалентность обмена формирует тенденции движения от обмена деятельностью через продуктообмен: натуральный обмен, товарообмен (простая, единичная, или случайная, форма стоимости; полная, или развёрнутая, форма стоимости; всеобщая форма стоимости: денежная (денежно-металлическая, денежно-слитковая, денежно-монетная), знаковая (монетно-знаковая, бумажно-кредитная, расчётно-знаковая), идеальная (исчезновение знака стоимости при наличии её символа) – к формам трудообмена и обмена способностями. Так, поскольку сложный труд в условиях структурирования хозяйствования экономикой познания имеет потенциал развёртывания от прежнего, общественно-случайного, в конкретно-всеобщее положение, имманентные ему структуры стимулирования не просто выходят на передний план, а могут претендовать на статус конкретно-всеобщих с адекватными изменениями в материально-технической базе и социально-политических отношениях [11-13].

Но максимальная реализация творческого потенциала общества неминуемо предполагает кардинальное повышение методологической грамотности широких масс населения и выравнивание условий жизни и творчества. Человек, полностью разложимый на производителя и потребителя, – отчуждённый как от деятельности, так и от жизни. Противопоставление производства – потребления, времени труда и досуга преодолевается свободой творческого самовыпущения (прежде всего, в труде и управлении). Так, в творчестве и необходимость становится подчинённым элементом развития и реализации. Горизонты развития связаны с изменениями, предполагающими использование приватной инициативы для решения гораздо более широких вопросов. Баланс закрытости / открытости существенно зависит от фазы цикла развития и оптимизации арсенала протекционизма для защиты своих интересов. Как известно, достигшие лидерских позиций в чем-либо часто пытаются вскрыть внутренние рынки прочих регионов и навязать свои условия потребления их сырья –

тогда как развивающиеся предпочитают опекать свои рынки. Кардинально важна и возможность проведения решений в интересах собственного культурно-цивилизационного мира [14-20].

Парадигмальность трансформаций означает, прежде всего, возможность «обогнать, не догоняя» при использовании и общечеловеческого опыта и особенностей конкретного культурно-цивилизационного мира. Переходный период – время стратегического маневрирования, таких же рисков и возможностей. Сущность процессов, наполняющих переходный период, связана с противоборством различных вариантов дальнейших изменений, а не только отмиранием прошлых стратегий и рождением грядущих. Важность переходной межпарадигмальности связана, прежде всего, с выходом за пределы «коридора свободы», а, значит, кардинальным ростом диапазона как возможностей, так и рисков. Многие социальные тенденции всё ещё только формируются, другие трудно распознать в море прежних закономерностей и фактов, характеризующих уходящую реальность. Вместе с тем, гигантски расширяется поле выбора, повышая уровень ответственности основных субъектов принятия решений. Предиктором же в точке бифуркации может стать и очень слабое воздействие в ключевой для общества точке. Направленность, темпы, очерёдность, результаты общественных метаморфоз во многом зависят от состояния и динамики экономической культуры, особенно – в момент форсированных перемен парадигмального уровня. Определяется соотношение сил в структурировании общественных противоречий, то, в чьих интересах и кем будут осуществляться перемены. То, в чьих интересах будет использована накопленная человечеством активы, его мощь, является основной сферой глобального противоборства. Речь как о противостоянии интересов глобальной олигархии и всей ойкумены, так и конкретных стран, преимущественно их воплощающих в своих курсах [21-25].

Между тем, максимализация просоциального высвобождения творческого потенциала населения требует привлечения постсовременного уровня стимулирования, не только предполагающего мотивирование всеми условиями деятельности, но и тесно вовлекающими в этот процесс вечевые, общинные резервы народовластия и, следовательно, закрепления дальнейшей децентрализации и регионализации общественной жизни. Опора на местные традиции позволяет существенно разнообразить формы творческой активности, повышая уровень их укоренённости в социокультурной сфере и поднимая степень взаимного доверия и кооперации на этой основе [26-29]. Социокультурный капитал базируется на особенностях традиций, укладов, представлений, нормативах, убеждений, так что преломляет общечеловеческие и кросс-культурные достижения в призматическом специфике, сформированных социокультурным наследием в рамках каждого из культурно-цивилизационных миров. Соответственно, развитие основанных на определённых архетипах конкретных ценностно-смысловых комплексов приводит к формированию социокультурной традиции, входящей в разнообразные и изменчивые сочетания с прочими в структуре социокультурного капи-

тала. При их качественных различиях (даже при условии продуктивности самих по себе) говорят о химеричности социокультурного пространства диалога, а сам механизм воздействия пытаются описать в понятиях информационных вирусов и т.п. Внешнее же взаимодействие разнокачественных структур, основанное на выведении внутреннего их противоречия в поверхностные слои отношений и трансформации его из разрушительного (и саморазрушающего) в движущее и продуктивное часто осуществляется при помощи механизма разнообразных иррационально-превращённых форм. Ценностно-смысловые комплексы – духовно-нравственные и мировоззренческие структуры, включающие в себя социальные элементы как кросс-культурные, так и специфические для каждого конкретного культурно-цивилизационного мира; содержание которых тесно связано с особенностями ценностных иерархий при реализации ценностных коррелятов в системе оценки. Ценностно-смысловые комплексы формируются и реализуются на двух основных уровнях: мировоззренческом и функциональном, – соответственно, в подсистемах ценностно-мировоззренческих и ценностно-функциональных комплексов, которые отражают, по преимуществу, идеально-духовные и реально-бытовые срезы бытия. Тем самым общество обеспечивается своеобразными социокультурными «осями координат». При этом не просто создаются основания, точки конденсации роста общественности и гражданственности, но формируются социально значимые мотивации действий/бездействия, конечный вектор трансформаций, активизация производительных сил общества, структурируется и упорядочивается социальный хаос. Смыслы жизнедеятельности: человеческой и культурно-цивилизационных миров – определяют направленность, темпы, формы и очередность эндогенных трансформаций конкретных характеристик активов, но сами проявляют себя как сторона ценностного восприятия окружающего мира.

Выводы из этого исследования и дальнейшие перспективы в этом направлении. Абсолютная и относительная роль активов и их составляющих частей подвижна. Подъём значения инновационно-творческого и нравственно-духовного состояния предполагает расширение опоры на местные особенности при углублении курса на демократизацию, регионализацию, децентрализацию. Переходный межпарадигмальный период требует поддержания гармонии не только между экономическим ростом и социальными стандартами жизнедеятельности, но и задачами как укрепления фундамента для будущего, так и сохранения настоящего, что, в частности, выражается в балансе стратегии и тактики, Сверхпроекта и многочисленных малых проектов. Так, ныне риски и возможности меняются выбором: обеспечение государством использования активов для полноты реализации эгоистических, узкокорыстных интересов некоторых – или же для решения гораздо более широких задач, опираясь, в том числе и на частную заинтересованность, и на индивидуальную творческую инициативу. С одной стороны, в процессах хозяйствования при нынешнем состоянии активов и уровне общественного разделения

труда уровень кооперации и взаимозависимости настолько высок, что превращает под натиском всесторонней социализации понятие частной собственности в абстракцию, принцип. С другой, стимулы самореализации, чувство собственного достоинства, цели творческих достижений акцентируют задачи личностного совершенствования и индивидуального выбора. В любом случае, при всём разнообразии конкретных вариантов и форм сочетания общественного и личного, всеобщего и частного, очевидно, что направления реализации

экономических интересов, связанные с разрушением культурного слоя цивилизации или же с наступлением на права и возможности творческой самореализации человека (тем более – его жизнь), заведомо не могут быть признаны и продуктивными, и допустимыми.

Повышение эффективности дальнейших научных разведок в этой сфере можно ожидать при заблаговременном исследовании направлений оптимизации использования человеческого фактора воспроизводства.

Література:

1. Смит А. Исследование о природе и причинах богатства народов. М.: Эксмо, 2007. 960 с.
2. Бобух І.М. Оцінка національного багатства у контексті міжнародного досвіду. *Економіка і прогнозування*. 2011. № 2. С. 24-39.
3. Райнерт Э.С. Как богатые страны стали богатыми, и почему бедные страны остаются бедными. М.: Изд. дом Гос. ун-та Высшей шк. эк-ки, 2011. 382 с.
4. Бурдые П. Формы капитала. *Экономическая социология*. Т. 3. № 5. 2002. С. 60-74.
5. Бузгалин А.В., Колганов А.И. Пределы капитала: методология и онтология. М.: Культурная революция, 2009. 680 с.
6. Горц А. Нематериальное. Знание, стоимость и капитал. М.: Изд. дом ГУ-ВШЭ, 2010. 208 с.
7. Стюарт Т.А. Интеллектуальный капитал. Новый источник богатства организаций. М.: Поколение, 2007. 368 с.
8. Шедяков В.Е. Научно-интеллектуальный потенциал в составе общественного богатства. *Интеллект XXI*. 2018. № 5. С. 148-153.
9. Стиглиц Е. Дж. Информация и смена парадигмы в экономической науке. *Мировая экономическая мысль. Сквозь призму веков*. В 5 т. Т. V. В 2 кн. Кн. 2. М.: Мысль, 2005. С. 535-629.
10. Шедяков В.Е. Осуществление парадигмальных трансформаций: сорезонирование стратегии, тактики и оперативного искусства в управленческих композициях. *Development and modernization of social sciences: experience of Poland and prospects of Ukraine* / Maria Curie-Skłodowska University. Lublin: Baltija Publishing, 2017. P. 282-307.
11. Шедяков В.Е. Потенциал развития трудовой теории стоимости в контексте усиления структурирования воспроизводственного процесса обществом знаний. *Науковий вісник Херсонського державного ун-ту*. Сер. Економічні науки. 2016. Вип. 16. Частина 3. С. 9-14.
12. Стоуньер Т. Информационное богатство: профиль постиндустриальной экономики. *Новая технократическая волна на Западе* / под ред. П.С. Гуревича. М.: Прогресс, 1986. С. 392-409.
13. Сакайт Т. Стоимость, создаваемая знанием, или история будущего. *Новая постиндустриальная волна на Западе* / под ред. В.Л. Иноземцева. М.: Academia, 1999. С. 337-371.
14. Осипов Г.В., Степашин С.В. Экономика и социология знания: практическое пособие. М.: Наука, 2009. 220 с.
15. Доклад Генерального директора МОТ. *Международная конференция труда, 100 сессия*. Новая эра справедливости. 2011. URL: http://www.ilo.org/wcmsp5/groups/public/---ed_norm/---relconf/documents/meetingdocument/wcms_155846.pdf.
16. Роулз Д. Теория справедливости. Новосибирск: Изд-во Новосиб. гос. ун-та, 1995. 514 с.
17. Шедяков В.Е. Социальная справедливость как фактор стратегической конкуренции. *Рухес*. 2016. № 1. С. 75-84.
18. Шедяков В.Е. Диалектика способа производства и способа обмена в развитии формы стоимости. *Роль науки в развитии социума: теоретические и практические аспекты*: Матер. XXI Междунар. науч.-практ. конф. / Ежемесячный научный журнал. Екатеринбург, Национальная ассоциация учёных (НАУ), 2016. № 5 (21). Ч. 2. С. 74-77.
19. Шедяков В.Е. Совершенствование общественных отношений и развитие творческой активности. *Актуальні проблеми філософії та соціології*. 2017. Вип. 19. С. 136-141.
20. Шедяков В.Е. Воплощение идей социального государства: утопия или необходимость, позади или впереди? *Первый независимый научный вестник*. 2015. № 1. Ч. 2. С. 44-48.
21. Капкаев Ю. Институциональная модель социального государства. *Вестник Челябинского гос. ун-та*. Экономика. Вып. 25. 2010. № 5 (186). С. 5-12.
22. Анисимов О.С. Стратегическое управление и государственное мышление. М.: ФГОУ Рос ФКО АПК, ЭСП, 2006. 654 с.
23. Малган Дж. Искусство государственной стратегии: Мобилизация власти и знания во имя всеобщего блага. М.: Ин-т Гайдара, 2011. 472 с.
24. Шедяков В.Е. Інформаційне забезпечення конкурентоспроможності країни в контексті розвитку бюджетної системи. *Економіст*. 2013. № 7 (321). С. 10-15.
25. Шедяков В.Е. Возможности и риски эпохи: научно-исследовательская рефлексия – рефлексивное управление – рефлексивная модернизация. *Management of modern socio-economic systems* / ed. by J. Žukovskis, K. Shaposhnykov; Aleksandras Stulginskis University. Kaunas: Baltija Publishing, 2017. Vol. 1. P. 201-218.
26. Шедяков В.Е. Рефлексивні організація та управління працею як риси постсучасної модернізації. *The Visegrad Four – Ukrainian dimension. Integration – step by step* / ed. by T. Derkach. Riga: Baltija Publishing, 2017. P. 78-91.
27. Шедяков В.Е. Системное соответствие социальных институтов как фактор использования условий межпарадигмальной переходности. *Регіональні студії*. 2018. № 14. С. 70-75.
28. Шедяков В.Е. Значение социального капитала для формирования экономики (пост)современного типа. *Крымский экономический вестник*. 2015. № 1 (14), март. С. 114-121.
29. Шедяков В.Е. Интеллектоёмкость и нравственность как атрибуты экономики, основанной на знаниях. *National Economic Development and Modernization: experience of Poland and prospects for Ukraine* / ed. by A. Pawlik, K. Shaposhnykov. Kielce: Baltija Publishing, 2017. Vol. 1. P. 283-294.
30. Шедяков В.Е. Ценностные основания национальных моделей социально-экономического развития. *National Economic Reform: experience of Poland and prospects for Ukraine* / ed. by A. Pawlik, K. Shaposhnykov. Kielce: Baltija Publishing, 2016. Vol. 2. P. 164-190.

Шедяков Володимир Євгенович

доктор соціологічних наук, кандидат економічних наук,
незалежний дослідник (м. Київ, Україна)

ПОСТСУЧАСНІ ТРАНСФОРМАЦІЇ АКТИВІВ РЕГІОНУ: ПЕРЕОЦІНКА ДІАПАЗОНУ МОЖЛИВОСТЕЙ І РИЗИКІВ

Анотація

Постсучасні динаміки багатства пов'язуються, перш за все, зі зростанням ролі знання і підвищення творчої (зокрема, інтелектуальної) складової діяльності. Змінюється комбінація ризиків і можливостей. Вектор і динаміка багатства багато в чому залежать від гармонійності його стану і форм, серед яких посилюються матеріальні наслідки духовної діяльності.

Ключові слова: багатство, активи, цінність/вартість.

Shedyakov Vladimir Evgenievich

DSc (Sociology), PhD (Econ.)
free-lance (Kyiv, Ukraine)

POST-MODERN TRANSFORMATION OF ASSETS OF THE REGION: REVALUATION OF THE RANGE OF OPPORTUNITIES AND RISKS

Summary

Postmodern dynamics of wealth are associated, the first of all, with the strengthening of a role of knowledge and the increase of a creative (in particular, intellectually intensive) component of activity. The combination of risks and opportunities is changing. The vector and dynamics of wealth largely depend on the harmony of its state and forms, among which material consequences of spiritual activity are amplified.

Key words: wealth, assets, value/cost.

УДК 657

Шепелюк Віра Анатоліївна

кандидат економічних наук,
доцент кафедри національної економіки та фінансів
Університету економіки та права «КРОК»

КЛАСИФІКАЦІЯ КОРПОРАТИВНИХ ПРАВ ТА ЇХ ВАРТОСТІ

У статті досліджуються поняття та класифікації корпоративних прав. Визначення єдиного підходу до класифікації корпоративних прав є основою для підвищення достовірності та забезпечення аналітичності інформації, отриманої з системи обліку корпоративних утворень. Отже, вищезазначене свідчить про актуальність досліджуваної теми та про необхідність її подальшого вивчення.

Ключові слова: вартість, класифікації, корпорації, корпоративні права.

Постановка проблеми. Проблеми класифікації корпоративного права все більше привертають увагу науковців і практиків. Слід зазначити, що корпоративні права хоча і набувають все більшого поширення, однак і на сьогодні залишаються відносно новим та недостатньо дослідженим явищем у діяльності суб'єктів господарювання та фізичних осіб.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питанням щодо сутності поняття «корпоративні права», їх класифікації, управління та відображення у бухгалтерському обліку присвячено цілий ряд праць вітчизняних авторів: О. Брадул, В. Васильєва, О. Вінник, О. Воловик, О. Пилипенко, В. Поєдинок, Р. Сивий, І. Спасибо-Фатєєва, М. Томашевська, О. Харенко, Є. Харитоновна, В. Щербина, О. Щербина, О. Яворський та інші науковці.

Постановка завдання. На основі викладеного можна сформулювати завдання дослідження, яке полягає у теоретичному обґрунтуванні до-

цільності класифікації корпоративних прав та їх вартості для їх облікового відображення в діяльності корпорації.

Виклад основного матеріалу дослідження. Корпоративне право є складним структурним утворенням, зміст якого становлять зобов'язальні зв'язки (між корпоративними формами організації бізнесу в національній економіці та окремими економічними агентами, що діють в корпоративному секторі національної економіки, а також між окремими стейкхолдерами корпорації, немайнові, в т.ч. і організаційні зв'язки. Усі ці соціально-економічні відносини мають свій зміст, особливості реалізації їх учасниками суб'єктивних прав і виконання суб'єктивних відносин [1].

На сьогодні існує досить розгалужена класифікація видів корпоративних прав, зокрема за змістом, повнотою та джерелом їх походження. Проте, в наукових працях майже не приділяється увага класифікації корпоративних прав для

потреб бухгалтерського обліку, що зумовлює необхідність удосконалення даної класифікації на основі узагальнення попередніх підходів авторів, що дозволить прийняти ефективне управлінське рішення і надати користувачам достовірну облікову інформацію.

Розглянемо основні особливості корпоративних прав. Так, суб'єктами корпоративних відносин є фізичні та юридичні особи, що можуть чи мають право бути засновниками (учасниками) товариств. Моментом виникнення корпоративних відносин є особливий факт – реєстрація юридичної особи. Учасником товариства може бути особа тільки за власною волею. Зміна корпоративних прав відбувається внаслідок збільшення або зменшення розміру або номінальної вартості частки в зареєстрованому статутному капіталі, реорганізації товариства. Припинення корпоративних прав відбувається в зв'язку з виходом із Товариства, відчуженням частки в зареєстрованому статутному капіталі, у разі ліквідації юридичної особи, смерті учасника-фізичної особи.

По суті, поняття «корпоративні права» має подвійну правову природу: цим терміном охоплюються, з одного боку, права особи, що впливають із участі у статутному капіталі (майні) господарської організації корпоративного типу, а з другого – безпосередньо такі об'єкти прав власності, як акції, частки у статутному капіталі (майні), паї. Ці об'єкти (акції, частки, паї) перебувають у цивільному обігу з обмеженнями, встановленими чинним законодавством та установчими документами і можуть розглядатись як особливі види майна.

Специфіка корпоративного права виявляється в тому, що воно в свою чергу складається з низки прав, кожне окремо можна назвати – «корпоративне право»:

- це права власності на акцію акціонерного товариства;
- це право на отримання частини прибутку;
- це право на одержання дивідендів.

У частині 1 ст. 167 ГК України [2] наводиться перелік основних корпоративних прав, але залежно від організаційно-правової форми господарської організації, відносно якої виникають корпоративні права, їх зміст та порядок реалізації можуть суттєво відрізнитися.

За змістом корпоративні права підрозділяються на майнові й організаційні.

До майнових корпоративних прав можуть бути віднесені:

1. Право на отримання певної частки прибутку (дивідендів) господарської організації. Це право за своїм характером належить до категорії потенційних. Реалізувати його власник корпоративних прав може лише при виконанні двох умов:

- а) наявності в господарської організації прибутку за результатами фінансового року;
- б) прийняття органом управління або учасниками господарської організації рішення про розподіл між ними частини отриманого прибутку.

Таким чином, майнове зобов'язання з виплати дивідендів у господарської організації виникає тільки з моменту прийняття рішення про нарахування та виплату дивідендів (розподіл прибутку) уповноваженим органом або учасниками

господарської організації. З цього ж моменту і власники корпоративних прав набувають право вимагати виплати їм дивідендів.

2. Право на отримання активів у разі ліквідації господарської організації.

Це право також належить до категорії потенційних. Для його реалізації необхідно виконання цілої низки умов:

- а) ухвалення рішення про ліквідацію товариства;
- б) дотримання встановленої законом процедури ліквідації;
- в) погашення господарською організацією заборгованості перед усіма кредиторами;
- г) наявності після розрахунків із кредиторами коштів або майна, які підлягатимуть розподілу між власниками корпоративних прав.

І.В. Спасибо-Фатєєва вважає, що предметом корпоративного права є майнові, немайнові й організаційні відносини, що формуються між відокремленими фізичними і юридичними особами при створенні корпорацій і в процесі їх діяльності на засадах рівності та автономії волі [3, с. 113].

Специфіка немайнових корпоративних прав полягає не лише в їх протиставленні майновим правам учасників господарських товариств, але й в особливостях здійснення та оборотності. Немайнові корпоративні права в господарських товариствах відрізняються за складом (можуть бути взагалі відсутні або обмежені) та за змістом.

Зокрема, І.Т. Тарасов [4, с. 417-425] досліджує немайнові права, значення яких часто ігнорувалося спеціалістами у галузі акціонерного законодавства, як самостійні. Перш за все це стосується права на участь в управлінні товариством, у змісті якого науковець виділяє правомочності з голосування на загальних зборах акціонерів, з обрання до органів управління товариства, зі скликання зборів акціонерів.

Особисті немайнові права традиційно розуміють у науці як невідчужувані і непередавані, як права, що нерозривно пов'язані з особистістю їх носія. У наш час відповідний підхід отримав закріплення на рівні закону (ст. 269 ЦК України). Очевидно, що немайнові права учасника (акціонера) у складі частки у зареєстрованому акціонерному капіталі можуть бути передані іншим особам.

Пилипенко О.І. поділяє права акціонера:

- 1) на частку акціонерного капіталу у випадку ліквідації товариства;
- 2) на частку прибутку;
- 3) на участь в управлінні товариством;
- 4) на контроль;
- 5) на скарги, позов і протести [5].

До спеціальних прав – можливість вирішення більшістю акціонерів на загальних зборах деяких наперед визначених законом питань; на внесення акціонера до реєстру; на одержання інформації про діяльність товариства; на внесення пропозицій до порядку денного загальних зборів акціонерів, висунення кандидатів в органи акціонерного товариства; на заяву різного роду вимог [5].

Дана класифікація в цілому також характеризує майновий зміст корпоративних прав. Дослідник Г.Ф. Шершеневич поділяє корпоративні права на майнові та право особистої участі у справах товариства. До прав на майно він відносить право на участь у доходах і право на майно акціонерно-

го товариства. Право особистої участі характеризується Г.Ф. Шершеневичем у такий спосіб: акціонер, незважаючи на капіталістичний характер акціонерного товариства, має можливість, якщо тільки забажає, виявити свою особистість у підприємницькій справі. Відповідно, як акціонер:

– він має переважне або навіть виключне право бути обраним у члени правління або ревізійної комісії;

– має право переглядати облікові реєстри, документи, необхідні для перевірки балансу;

– має право участі у загальних зборах, обмежене тільки присутністю або поєднане із правом голосу [5].

Слід зазначити, що корпоративні права можна класифікувати за цілою низкою ознак.

I. За ознакою загальності корпоративні права можна поділити на: – загальні – такі, що властиві корпоративним підприємствам усіх організаційно-правових форм; спеціальні – такі, що властиві окремим організаційно- правовим формам корпоративних підприємств.

II. За ознакою первинності корпоративні права поділяють на: – базові (основні чи первинні); – похідні (конкретизуючі, які розкривають зміст базових прав).

III. За ознакою джерела корпоративні права: – передбачені законодавством; – передбачені локальними актами товариства, серед яких, у свою чергу, можна виділити: права, що їх містять установчі документи відповідних корпоративних підприємств та права, передбачені іншими локальними актами відповідних корпоративних підприємств (зокрема – положеннями).

IV. За ознакою характеру корпоративні права поділяють на: – майнові; – організаційні;

V. За ознакою правового змісту корпоративні права поділяють на: – група корпоративних прав з управління корпоративним підприємством; – група корпоративних прав з отримання прибутку і майна корпоративного підприємства; – група корпоративних прав з отримання інформації щодо діяльності корпоративного підприємства; – група корпоративних прав з розпорядження акціями/частками/паями [6, с. 112].

Ключовою характеристикою корпоративних прав є їх вартість. Існують наступні види вартості корпоративних прав:

- 1) номінальна або лицьова вартість,
- 2) емісійна вартість або курс емісії,
- 3) балансова вартість або розрахунковий балансовий курс
- 4) ринкова вартість або ринковий курс.

Номінальна вартість корпоративних прав – формальна вартість корпоративних прав, що довільно присвоюється їм емітентом, однакова для усіх одиниць випуску. Для акцій – явна і обов'язкова, для паїв і часток – можлива. Розрахунковою моделі курсу не має. В Україні курс емісії не повинен бути менше номіналу

Курс емісії – ціна, за яку інвестори набувають від емітента або його андерайтера корпоративні права під час їх первинного розміщення. Розрахунковий балансовий курсу (РБК-1) корпоративних прав визначається співвідношенням між елементами власного капіталу підприємства і характеризує величину вартості чистих активів підприємства, які припадають на одиницю номінальної вартості корпоративного права (акції, частки чи паю).

Ринковий курс корпоративних прав, на противагу РБК, визначається виключно дією ринкових факторів і відповідає вартості, за якою вони можуть купуватись і продаватись на організованому та неорганізованому ринках цінних паперів. Ринковий курс акцій на біржі визначається на основі процедури котирування і залежить від співвідношення попиту та пропозиції на такі акції у конкретний момент часу. Як правило, він не збігається з балансовою вартістю корпоративних прав.

Висновки з проведеного дослідження. Результати дослідження виявили, що корпоративні права характеризуються з різноманітних точок зору і охоплюють широкий спектр господарської діяльності підприємства з метою інформування учасників та управління акціонерним товариством. Представлена класифікація корпоративних прав дає можливість для детального та своєчасного відображення в бухгалтерському обліку. Варто відмітити, що за характером відображення в бухгалтерському обліку корпоративні права поділяють на майнові та немайнові. Цілком погоджуємося з виділенням даних ознак, оскільки акціонер планує отримати від своїх корпоративних прав не лише прибутку, а його більшою мірою зацікавлює використання корпоративних прав для того, щоб брати участь в управлінні товариством. Щодо немайнових корпоративних прав, то вони спрямовані на належну організацію і функціонування органів товариства. Також, доцільно відмітити, що в бухгалтерському обліку знайдуть відображення лише майнові корпоративні права виражені у формі акцій, дивідендів та часток учасників у зареєстрованому акціонерному капіталі акціонерного товариства, а немайнові права стосуються безпосередньо участі в управлінні суб'єктом господарювання.

Література:

1. Шапошников К.С. Корпоративні права держави: особливості реалізації та управління [Електронний ресурс] // Режим доступу: <http://www.kntu.kr.ua/doc/zb>.
2. Господарський кодекс України: / Верховна Рада України [Електронний ресурс] // Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/436-15>.
3. Спасибо-Фатеева І.В. Поняття корпоративного права / І.В. Спасибо-Фатеева // Вісник Академії правових наук України. – 2009. – № 4. – С. 110-114.
4. Тарасов И.Т. Учение об акционерных компаниях / И.Т. Тарасов. – М.: Статут, 2000. – 666 с.
5. Пилипенко О.І. Корпоративні права в системі бухгалтерського обліку [Текст]: монографія / О.І. Пилипенко. – Житомир: ФОП Кузьмін Дн.Л., 2010. – 612 с.
6. Корпоративне право: навчальний посібник / О.В. Гарагонич, С.М. Грудницька, Е.Е. Бекірова, Ю.М. Бисага; за заг. ред. О.В. Гарагонича, С.М. Грудницької. – К.: Видавничий Дім «Слово», 2014. – 344 с.

Шепелюк Вера Анатольевна

кандидат экономических наук,
доцент кафедры национальной экономики и финансов
Университета экономики и права «КРОК»

КЛАССИФИКАЦИЯ КОРПОРАТИВНЫХ ПРАВ И ИХ СТОИМОСТИ**Аннотация**

В статье исследуются понятия и классификации корпоративных прав. Определение единого подхода к классификации корпоративных прав является основой для повышения достоверности и обеспечения аналитичности информации, полученной из системы учета корпоративных образований. Следовательно, вышеупомянутое свидетельствует об актуальности исследуемой темы и о необходимости ее дальнейшего изучения.

Ключевые слова: стоимость, классификации, корпорации, корпоративные права.

Shepeluk Vira Anatolievna

Ph.D. in Economics
Associate Professor of National Economy and Finance
University of Economics and Law «KROK»

CLASSIFICATION OF CORPORATE RIGHTS AND THEIR VALUE**Summary**

The article examines the concepts and classifications of corporate rights. The definition of a unified approach to the classification of corporate rights is the basis for improving the reliability and analytical information obtained from the accounting system of corporate entities. Consequently, the above indicates the relevance of the topic and the need for further study.

Key words: value, classification, corporation, corporate law.