

МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
ЗАПОРІЗЬКА ДЕРЖАВНА ІНЖЕНЕРНА АКАДЕМІЯ

**ЕКОНОМІЧНИЙ ВІСНИК
ЗАПОРІЗЬКОЇ ДЕРЖАВНОЇ
ІНЖЕНЕРНОЇ АКАДЕМІЇ**

Випуск 6 (12) 2017

Частина 2

ЗАПОРІЖЖЯ

2017

РЕДАКЦІЙНА КОЛЕГІЯ:

Головний редактор:

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

Відповідальний секретар:

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

Члени редакційної колегії:

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

Електронна сторінка видання – www.e-visnyk.zdia.zp.ua
Журнал включено до міжнародної наукометричної бази **Index Copernicus**

Видання входить до «Переліку друкованих фахових видань, в яких можуть публікуватися результати дисертаційних робіт на здобуття наукових ступенів доктора і кандидата наук» на підставі Наказу МОН України від 11 липня 2016 № 820.

Рекомендовано до друку та поширення через мережу Internet
Вченою радою Запорізької державної інженерної академії
(протокол № 13 від 30.11.2017 р.)

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

© Редакційна колегія, 2017

© Автори статей, 2017

© Запорізька державна інженерна академія, 2017

ЗМІСТ

ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВАМИ

Підлісна О.В. МАРКЕТИНГОВІ ДОСЛІДЖЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ РЕКЛАМНИХ КАМПАНІЙ ПІДПРИЄМСТВ СФЕРИ ТУРИЗМУ.....	7
Приходько І.П., Павлова Г.Є., Кавалер В.В. СТРАТЕГІЧНЕ ТА ОБЛІКОВО-АНАЛІТИЧНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ПРОЦЕСУ УПРАВЛІННЯ ФІНАНСОВО-ЕКОНОМІЧНОЮ БЕЗПЕКОЮ ПІДПРИЄМСТВА.....	12
Пчелинська Г.В. АЛЬТЕРНАТИВНІ ПАРАМЕТРИ ОЦІНКИ ВИТРАТ ПІДПРИЄМСТВА ЗА ОЗНАКОЮ СУТТЄВОСТІ.....	17
Михайленко О.В., Ніколаєнко С.М., Твердохліб Л.С. ПРИБУТКОВІСТЬ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА ТА СПОСОБИ ЇЇ ПІДВИЩЕННЯ.....	20
Тюхтій М.П., Піскунова А.О. КОМПЛЕКСНИЙ ПІДХІД ДО АНАЛІЗУ ВИРОБНИЧО-ГОСПОДАРСЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ МАШИНОБУДУВАННЯ.....	23
Стоєв В.Л., Фалько К.І. ЕКОНОМІЧНА КРИЗА ТА МЕХАНІЗМ ЇЇ ПОПЕРЕДЖЕННЯ.....	28
Чавичалов І.І. КЛАСИФІКАЦІЯ УПРАВЛІНСЬКОГО ПЕРСОНАЛУ ПРОМИСЛОВОГО ПІДПРИЄМСТВА.....	32

РОЗВИТОК ПРОДУКТИВНИХ СИЛ І РЕГІОНАЛЬНА ЕКОНОМІКА

Карпенко Г.Ю. НАПРЯМКИ РОЗВИТКУ РЕГІОНАЛЬНОЇ ТРАНСПОРТНОЇ ІНФРАСТРУКТУРИ.....	38
---	----

ДЕМОГРАФІЯ, ЕКОНОМІКА ПРАЦІ, СОЦІАЛЬНА ЕКОНОМІКА І ПОЛІТИКА

Мороз О. С. ІНВЕСТИВАННЯ У ТРУДОВИЙ ПОТЕНЦІАЛ УКРАЇНИ: ПРОБЛЕМИ І НАПРЯМИ ЇХ ВИРІШЕННЯ.....	43
Продіус О.І. ШЛЯХИ ВИРІШЕННЯ ПРОБЛЕМИ ПРАЦЕВЛАШТУВАННЯ ОСІБ З ОБМЕЖЕНИМИ МОЖЛИВОСТЯМИ.....	48

ГРОШІ, ФІНАНСИ І КРЕДИТ

Алескерова Ю.В., Шиманська О.П. ФІНАНСОВИЙ КОНТРОЛІНГ НА ПІДПРИЄМСТВАХ МАЛОГО БІЗНЕСУ.....	52
Бура В.І. ФОРМУВАННЯ ПЛАНУ ВІДНОВЛЕННЯ ЖИТТЄДІЯЛЬНОСТІ СИСТЕМНО ВАЖЛИВИХ БАНКІВ УКРАЇНИ.....	57
Жердецька Л.В. СИСТЕМНО ВАЖЛИВІ БАНКИ: ПРОБЛЕМИ ІДЕНТИФІКАЦІЇ ТА РЕГУЛЮВАННЯ.....	62
Кміть В.М., Ступак Т.Ю. ПРОБЛЕМИ ПРОВЕДЕННЯ ФІНАНСОВОГО АУДИТУ ДЕРЖАВНИХ ПІДПРИЄМСТВ В УКРАЇНІ.....	67
Кривенцова А.М. СУЧАСНИЙ СТАН, ПРОБЛЕМИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ НАЦІОНАЛЬНОГО РИНКУ СТРАХУВАННЯ В УКРАЇНІ.....	71
Ісаєва О.В., Мідна П.Г. МОНЕТАРНА ПОЛІТИКА: СУТНІСТЬ ТА СУЧАСНЕ СТАНОВИЩЕ В УКРАЇНІ.....	76
Муравський О.А. ДО ПИТАННЯ ЕКОНОМІЧНОЇ КАТЕГОРІЇ «ОБОРОТНІ КОШТИ».....	80

Недбалюк І.Р. ОЦІНКА ЕФЕКТИВНОСТІ ПОКАЗНИКІВ БЮДЖЕТНОГО КОНТРОЛЮ: СУЧАСНИЙ ВІТЧИЗНЯНИЙ ДОСВІД.....	86
Прокопенко Н.С., Куцик О.І, Скорик М.О. СУТНІСТЬ МАЛОГО ПІДПРИЄМНИЦТВА В ЕКОНОМІЧНОМУ РОЗВИТКУ СУСПІЛЬСТВА.....	91
Тимошенко А.О. ШЛЯХИ ПІДВИЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ ФІСКАЛЬНОЇ ПОЛІТИКИ УКРАЇНИ.....	96
Тулай О.І. ДЕРЖАВНІ ФІНАНСИ І СУСПІЛЬНІ БЛАГА: ПОГЛЯД У КОНТЕКСТІ СТАЛОГО ЛЮДСЬКОГО РОЗВИТКУ.....	103
БУХГАЛТЕРСЬКИЙ ОБЛІК, АНАЛІЗ ТА АУДИТ	
Бондар Ю.В. ВРАХУВАННЯ ПСИХОЛОГІЧНИХ АСПЕКТІВ ПІД ЧАС ЗДІЙСНЕННЯ ПОПЕРЕДНЬОГО КОНТРОЛЮ ЯКОСТІ АУДИТОРСЬКИХ ПОСЛУГ.....	109
Круценко А.В. ПОНЯТТЯ ТА ОСОБЛИВОСТІ ЛІЗИНГУ.....	114
Литвин З.Б. ЕКОНОМІЧНА ЕКСПЕРТИЗА ЯК ФУНКЦІЯ ПОПЕРЕДЖЕННЯ ЕКОНОМІЧНИХ ЗЛОЧИНІВ.....	118
Ляхович Г.І. БУХГАЛТЕРСЬКИЙ АУТСОРСИНГ: ВИМОГИ ДО НОРМАТИВНОГО РЕГУЛЮВАННЯ.....	123
Слуцький Є.В. ВПЛИВ ПЕРЕОЦІНКИ ОСНОВНИХ ЗАСОБІВ НА ПОКАЗНИКИ ЕФЕКТИВНОСТІ ВИКОРИСТАННЯ ОСНОВНИХ ЗАСОБІВ (НА ПІДСТАВІ ПІДПРИЄМСТВ, ЩО НАЛЕЖАТЬ ДО СФЕРИ УПРАВЛІННЯ ДЕРЖАВНОГО КОНЦЕРНУ «УКРОБОРОНПРОМ»).....	126
Уракін М.Г. НАУКОВО-ПРАКТИЧНІ РЕКОМЕНДАЦІЇ ЩОДО РЕАЛІЗАЦІЇ МЕТОДИЧНОГО ПІДХОДУ ДО АНАЛІЗУ РЕЗУЛЬТАТИВНОСТІ ЗАЛУЧЕННЯ ЗОВНІШНІХ ЗАПОЗИЧЕНЬ ДЛЯ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ФІНАНСОВОЇ БЕЗПЕКИ КРАЇНИ.....	134

CONTENTS

ECONOMY AND MANAGEMENT OF ENTERPRISES

Pidlisna O.V. MARKETING RESEARCH OF ADVERTISING COMPANY'S EFFICIENCY OF TOURIST ENTERPRISES.....	7
Prikhodko I.P., Pavlova G.E., Kavalier V.V. STRATEGIC AND ACCOUNTING AND ANALYTICAL SUPPORT OF THE PROCESS OF MANAGEMENT OF FINANCIAL AND ECONOMIC SECURITY OF THE ENTERPRISE.....	13
Pchelynska H.V. ALTERNATIVE PARAMETERS OF COSTS ASSESSMENT BASED ON MATERIALITY.....	17
Mykhailenko O.V., Nikolaenko S.M., Tverdokhleb L.S. PROFITABILITY OF THE ENTERPRISE AND WAYS TO INCREASE IT.....	21
Tiukhtii M.P., Piskunova A.A. AN INTEGRATED APPROACH TO THE ANALYSIS OF PRODUCTION AND ECONOMIC ACTIVITIES OF MACHINE-BUILDING ENTERPRISES.....	23
Falko K.I., Stoev V.L. THE ECONOMIC CRISIS AND ITS MECHANISM OF WARNING.....	28
Chavychalov I.I. CLASSIFICATION OF MANAGERIAL PERSONNEL OF THE INDUSTRIAL ENTERPRISE.....	32

PRODUCTIVE POWER DEVELOPMENT AND REGIONAL ECONOMY

Karpenko H.Y. DIRECTIONS OF REGIONAL TRANSPORT INFRASTRUCTURE DEVELOPMENT.....	38
--	----

DEMOGRAPHY, LABOR ECONOMICS, SOCIAL ECONOMICS AND POLITICS

Moroz O.S. INVESTING IN THE LABOR POTENTIAL OF UKRAINE: PROBLEMS AND DIRECTIONS OF THEIR SOLUTION.....	43
Prodius O.I. WAYS OF SOLVING THE PROBLEM OF EMPLOYMENT OF PEOPLE WITH DISABILITIES.....	48

MONEY, FINANCES AND CREDIT

Aleskerova Yu.V., Shimanska O.P. FINANCIAL CONTROLLING AT SMALL BUSINESS ENTERPRISES.....	52
Bura V.I. FORMATION A RECOVERY PLAN OF SYSTEMICALLY IMPORTANT BANKS OF UKRAINE.....	57
Zherdetska L.V. SYSTEMICALLY IMPORTANT BANKS: IDENTIFICATION AND REGULATION PROBLEMS.....	62
Kmit V.M., Stupak T.Y. PROBLEMS OF FINANCIAL AUDIT OF PUBLIC ENTERPRISES IN UKRAINE.....	67
Isayeva O.V., Midna P.G. MONETARY POLICY: THE ESSENCE AND THE CURRENT SITUATION IN UKRAINE.....	76
Muravskiy O.A. ON THE QUESTION OF THE ECONOMIC CATEGORY «CURRENT ASSETS».....	80
Nedbalyuk I.R. EVALUATION EFFECTIVENESS INDICATORS OF BUDGET CONTROL: MODERN DOMESTIC EXPERIENCE.....	86
Prokopenko N.S., Kutsyk O.I., Skoryk M.O. THE ESSENCE AND FUNCTIONAL PURPOSE OF SMALL BUSINESS IN THE ECONOMIC DEVELOPMENT OF SOCIETY.....	91

Tymoshenko A.A. WAYS TO IMPROVE THE EFFECTIVENESS OF UKRAINE'S FISCAL POLITICS.....	96
---	----

ACCOUNTING, ANALYSIS AND AUDIT

Bondar J.V. TAKING INTO ACCOUNT THE PSYCHOLOGICAL ASPECTS IN MAKING PRELIMINARY CONTROL OF THE QUALITY OF AUDITING SERVICES.....	109
Krutsenko A.V. CONCEPT AND FEATURES OF LEASING.....	114
Lytvyn Z.B. ECONOMIC EXAMINATION AS A FUNCTION OF PREVENTION OF ECONOMIC CRIMES.....	118
Liakhovych H.I. ACCOUNTING OUTSOURCING: REGULATORY REQUIREMENTS.....	123
Slutskyi Y.V. THE INFLUENCE OF THE REVALUATION OF THE MAIN ASSESSMENTS ON THE EFFICIENCY OF USING THE MAIN ASSETS (ON THE BASIS OF THE ENTERPRISES WHICH BELONG TO THE SPHERE OF THE STATE CONCERN "UKROBORONPROM" MANAGEMENT).....	126
Urakin M.G. SCIENTIFIC AND PRACTICAL RECOMMENDATIONS FOR THE IMPLEMENTATION OF A METHODOLOGICAL APPROACH TO THE ANALYSIS OF THE EFFECTIVENESS OF ATTRACTING EXTERNAL BORROWINGS TO ENSURE THE COUNTRY'S FINANCIAL SECURITY.....	134

ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВАМИ

УДК 658.8

Підлісна О.В., к.е.н.,
доцент кафедри маркетингу та реклами
Київський національний торговельно-економічний університет

МАРКЕТИНГОВІ ДОСЛІДЖЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ РЕКЛАМНИХ КАМПАНІЙ ПІДПРИЄМСТВ СФЕРИ ТУРИЗМУ

Підлісна О.В. Маркетингові дослідження ефективності рекламних кампаній підприємств сфери туризму. У статті висвітлено методичне забезпечення туристичних підприємств і визначено показники рентабельності рекламованих послуг. Було використано економетричні моделі для оцінки економічної ефективності рекламної кампанії. На основі даних туристичних підприємств встановлено залежність обсягу збуту продукції від величини рекламних витрат туристичних підприємств відповідно до рівня їхньої діяльності на ринку. Проведено кореляційно-регресивний аналіз доходу від реалізації продукції туристичних послуг.

Ключові слова: ефективність, дослідження ефективності, рекламна кампанія, підприємства сфери туризму.

Пидлисная О.В. Маркетинговые исследования эффективности рекламных кампаний предприятий сферы туризма. В статье освещено методическое обеспечение туристических предприятий, определены показатели рентабельности рекламируемых услуг. Была использована модель для оценки экономической эффективности рекламной кампании. На основании данных туристических предприятий выявлена зависимость объема сбыта продукции от величины рекламных затрат туристических предприятий в зависимости от уровня их деятельности на рынке. Проведен корреляционно-регрессивный анализ дохода от реализации продукции туристических услуг.

Ключевые слова: эффективность, исследования эффективности, рекламная кампания, предприятия сферы туризма.

Pidlisna O.V. Marketing research of advertising company's efficiency of tourist enterprises. The methodological support of tourist enterprises was measured in the article. The model for value of economical efficiency of advertising company was used. The numbers of service return which are advertised was determined. On the base of tourist enterprises data, the volume of production depends on cost value of tourist enterprises according to their activity on the market was found out. Correlation and regression analyses of tourist service proceeds for advertising were realized.

Key words: efficiency, efficiency research, advertising company, tourist enterprise.

Постановка проблеми. Сьогодні туристичні підприємства працюють в умовах жорсткої конкуренції, де боротьба за виживання і розширення бізнесу вимагає пошуку нових методів конкурентних переваг, що дадуть змогу приваблювати клієнтів, задовольнити їх змінні потреби й стимулювати повторні звернення. Дослідження ефективності є необхідним завданням організації та проведення будь-якої рекламної кампанії підприємств. Це дає можливість більш ефективно використовувати фінансові ресурси для досягнення запланованого співвідношення прибутку і витрат.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Основи рекламної діяльності, взаємодія рекламних суб'єктів, принципи і правила проведення рекламних кампаній розглядаються у працях таких дослідників, як Т. Ляпіна, І.Я. Рожков, Д.Р. Росітер, В.Л. Музикант, Ф.Г. Панкратов, Т.К. Серьогіна, У. Уеллс та

інші. Вагомий внесок у висвітлення проблем рекламної діяльності у сфері туризму внесли М.Б. Біржаков, Дж. Боуен, О.П. Дурович, В.А. Квартальний, Дж. Мейкензі та ін. В.Л. Полукаров, Є.В. Ромат, Б.А. Обретько, Н.І. Горбаль пропонують методи і моделі оцінки ефективності рекламної діяльності вітчизняного ринку послуг. Однак варто зазначити, що, незважаючи на значну кількість наукових праць та досягнення в цій галузі, низка питань як теоретичного, так і практичного характеру щодо ефективності рекламних кампаній у сфері туризму залишаються невирішеними і потребують уточнення.

Поставка завдання. Метою статті є дослідження ефективності рекламних кампаній підприємств сфери туризму. Для досягнення поставленої мети було вирішено такі завдання, як дослідження використання методичного забезпечення рекламних

кампаній туристичних підприємств, визначення коефіцієнта рентабельності проведення річної рекламної кампанії, залежності доходу від частки витрат рекламних кампаній туристичних підприємств за рівнем їхньої діяльності на ринку.

Виклад основних результатів. Аналіз організаційно-методичного забезпечення туристичних підприємств дає підстави стверджувати про обмеженість методичного забезпечення щодо визначення ефективності проведення рекламної кампанії.

Дослідження використання методичного забезпечення рекламних кампаній туристичних підприємств свідчить про те, яким чином підприємства проводять оцінку ефективності рекламної діяльності (табл. 1). Досліджувані підприємства оцінюють комунікативну ефективність, що визначається шляхом спостереження, експерименту, опитування цільової аудиторії.

Для визначення економічної ефективності широко застосовуються методи визначення змін, пов'язаних зі впливом реклами, та прогностичні значення збуту продукції, незважаючи на рівень витрат на рекламу.

Формування організаційно-економічного механізму рекламних кампаній враховує досягнення ефективного їх проведення, тому доцільним є визначити показники рентабельності рекламованих послуг [8]:

$$R = \frac{P \cdot 100}{U}, \quad (1)$$

де R – рентабельність рекламованих послуг (%);
P – прибуток, отриманий від рекламування послуг (грн.);

U – витрати на рекламу послуг (грн.).

Звітні дані досліджуваних підприємств дають можливість визначити коефіцієнт рентабельності проведення ними річної рекламної діяльності (таблиця 2). Аналіз свідчить про щорічне зростання рентабельності підприємств від проведення рекламних кампаній. Зниження рентабельності для підприємств-лідерів пояснюється досить суттєвою різницею між прибутком, отриманим як результат рекламної кампанії, та витратами на проведення рекламної кампанії.

Таблиця 1

Методичне забезпечення туристичних підприємств

Методи оцінки ефективності рекламування	Підприємства									
	Лідери			Середняки				Початківці		
	Туртесс тревел	Феєрія	Караван	Джей	Венея	Союз тур	Укр-свротур	Міра тур	Алітас тур	Сангейт тур
Метод спостереження	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+
Метод експерименту	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+
Метод опитування	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+
Система узагальнюючих показників	+	+	+	+	+	-	+	-	-	+
Динамічна модель	+	+	+	-	-	-	-	-	-	-
Адитивна модель	+	+	+	+	+	-	+	-	+	+
Багатофакторна модель	+	-	+	-	-	-	+	-	-	-
Економетрично-регресійна модель	+	+	+	+	+	+	+	-	-	+
Модель із перенесенням	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-

Джерело: розроблено автором

Таблиця 2

Рентабельність рекламної діяльності досліджуваних туристичних підприємств за 2012–2016 рр.

	Назва підприємства	2012	2013	2014	2015	2016
початківці	ТОВ «Аміра-Тур»	1,2	2,4	0,9	4,1	4,4
	ТОВ «Алітас Тур»	0,5	1,2	4,1	7,6	4,3
	ТОВ «Сангейт»	7,4	6,4	5,1	5,9	5,8
середняки	ТОВ «Джей»	36,4	44,8	47,3	49,0	42,2
	ТОВ «Венея»	35,3	34,6	36,7	38,8	41,2
	ТОВ «Союз тур»	12,2	32,0	34,8	48,0	68,6
	ТОВ «Укрсвротур»	34,6	35,1	36,8	53,1	56,1
лідери	ТОВ «Туртесс тревел»	18,1	14,7	12,7	12,6	9,5
	ТОВ «Феєрія»	32,5	35,7	33,0	29,7	30,7
	ТОВ «Караван»	16,	29,0	27	27	23,9

Цей підхід щодо оцінювання ефективності реклами є досить приблизним, оскільки показник рентабельності залежить від низки як зовнішніх, так і внутрішніх факторів діяльності підприємства [1]. Ще однією причиною неточності вищенаведеного підходу є те, що прибуток від проведення рекламної кампанії з'являється набагато пізніше часу розміщення реклами або проявляється не в грошовому значенні (PR) [8]. Відомо, що економічна ефективність визначається цілим комплексом факторів, таких як якість товару, ціна, система розповсюдження, упаковка, реклама та ін., лише одним з яких є реклама, що визначає безпосередній зв'язок між якістю реклами та рівнем продажу.

Для оцінки економічної ефективності рекламної кампанії також використовуються економетричні моделі, які дають можливість виміряти залежність обсягу продажу від впливу реклами, дати порівняльну характеристику окремих елементів рекламної кампанії, з'ясувати ступінь впливу реклами на збут продукції залежно від каналів розповсюдження та сформувати напрями удосконалення проведення рекламної кампанії на майбутнє [2].

На основі даних туристичних підприємств визначимо залежність доходу від частки витрат на рекламну діяльність досліджуваних туристичних підприємств у сукупності загальних витрат за допомогою рівняння [1]:

$$S_t = S_o + \frac{R_t}{R_t + d} \cdot (S_m - S_o), \quad (2)$$

де S_t – обсяг збуту продукції в t -тому періоді;
 S_o – дохід без урахування витрат на рекламу;
 R_t – величина рекламних витрат в t -тому періоді;
 S_m – межа насичення попиту.

На основі даних туристичного підприємства «Туртес тревел» (лідера) отримане таке співвідношення, так звана регресійна модель:

$$S_t = 39594 + \frac{R_t}{R_t + d} \cdot (-111417),$$

$S_o = 39\,594$,
 $S_m - S_o = -111\,417$,
 $S_m = -71\,826$,

коефіцієнт детермінації $R^2 = 0,716$,

Від'ємний показник S_m свідчить про те, що межа насичення попиту перевищена. За рахунок перевищення межі насичення попиту ми отримуємо зменшення прибутку за збільшення частки вкладень у рекламну кампанію.

Визначити коефіцієнт впливу вкладень у рекламну діяльність в поточному та попередніх роках можна за допомогою такого рівняння [1]:

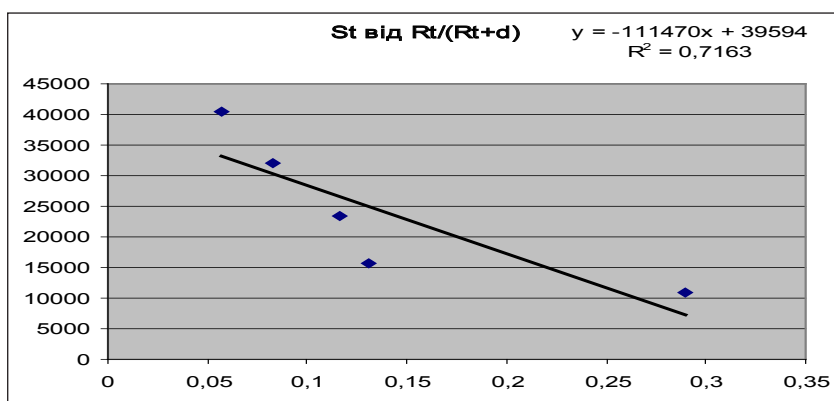


Рис. 1. Залежність обсягу збуту продукції від величини рекламних витрат туристичних підприємств-лідерів

$$S_t = b_0 + b_1 R_{t-1} + b_2 R_t \quad (3)$$

Для туристичного підприємства-лідера «Туртес тревел» рівняння має такий вигляд:

$$S_t = -1579 + 9,98 R_{t-1} + 19,89 R_t$$

$$S_m = -1579.$$

Межа насичення попиту з урахуванням витрат на рекламну діяльність попередніх років є статистично незначущим показником, що майже дорівнює 0. Отже, вплив вкладень у рекламну діяльність за попередній рік не впливає на межу насичення попиту в поточному році.

Дослідження залежності доходу від частки витрат на рекламну діяльність туристичного підприємства «Міра тур» виглядає таким чином:

$$S_t = 17966 + \frac{R_t}{R_t + d} \cdot (-95124),$$

$S_o = 17\,966$,
 $S_m - S_o = -95\,124$,
 $S_m = -77\,158$,
 коефіцієнт детермінації при цьому становить $R^2 = 0,165$.

За даними туристичного підприємства «Джей» ми визначили залежність доходу підприємства від частки витрат на рекламну діяльність, яка виглядає таким чином:

$$S_t = 8475 + \frac{R_t}{R_t + d} \cdot (-6868),$$

тобто $S_o = 8475$,
 $S_m - S_o = -6868$,
 $S_m = 1607$,
 коефіцієнт детермінації $R^2 = 0,87$.

Отже, межа насичення попиту не досягнута, але збільшення частки витрат на рекламу є невідповідним, оскільки стабільні витрати на рекламну діяльність та завоювання певної ніші на ринку туристичних послуг дає змогу не витратитися на рекламні заходи.

Проте якщо факторами залежності розглядати загальний обсяг витрат на рекламну діяльність у поточному та попередньому роках, то за коефіцієнта детермінації $R^2 = 0,99$ рівняння приймає такий вигляд:

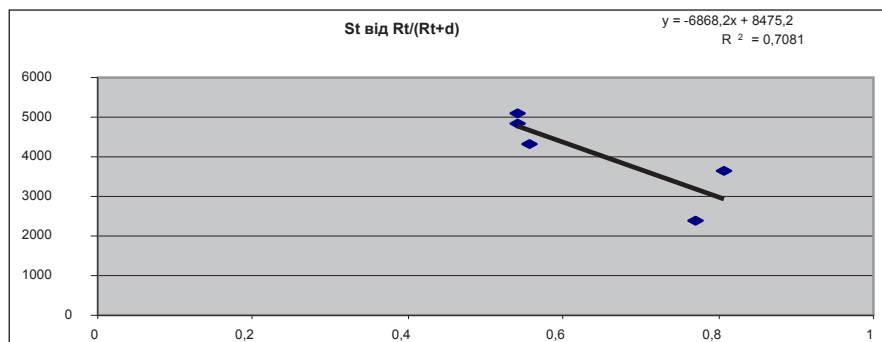


Рис. 2. Залежність обсягу збуту продукції від величини рекламних витрат туристичних підприємств-середняків

$$S_t = 682,6 + 0,22R_{t-1} + 46,34R_t$$

$$S_m = -1579.$$

З рівняння видно, що витрати на рекламну діяльність за минулий рік не мають впливу на дохід у поточному періоді. Водночас більш глибокий аналіз провести неможливо у зв'язку з відсутністю достовірної кількості даних за попередні роки.

Дослідження залежності доходу від частки витрат на рекламну діяльність у сукупності загальних витрат туристичних підприємств-початківців проведено на прикладі «Алітас Тур». Рівняння має такий вигляд:

$$S_t = 429,93 + \frac{R_t}{R_t + d} \cdot (-3400),$$

яке дає можливість визначити, що

$$S_o = 429,93,$$

$$S_m - S_o = -3400,$$

$$S_m = -2970,$$

коефіцієнт детермінації становить $R^2 = 0,7$.

Отже, за низьких стабільних витрат на рекламну діяльність межа насичення попиту для певного сегменту ринку досягнута і збільшення витрат на рекламну діяльність саме для цього сегменту не є необхідним.

На основі даних рівняння визначаємо коефіцієнт впливу реклами:

$$S_t = b_0 + b_1R_{t-1} + b_2R_t.$$

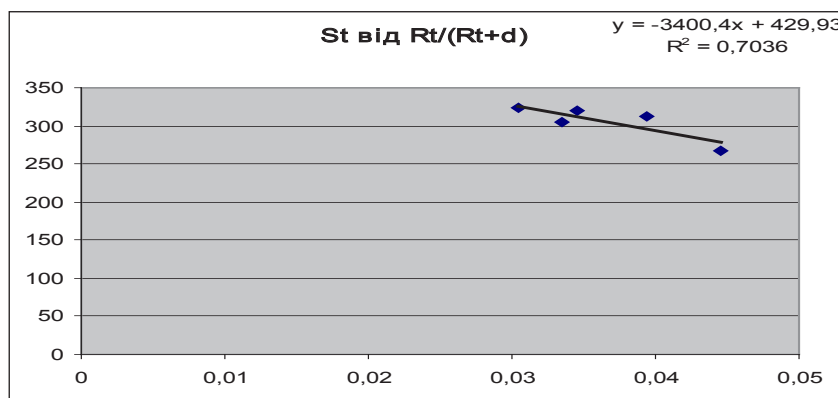


Рис. 3. Залежність обсягу збуту продукції від величини рекламних витрат туристичних підприємств-початківців

Таким чином, коефіцієнти впливу вкладень у рекламну діяльність у поточному та попередньому роках, тобто b_2 та b_1 , є статистично незначущим, що можна пояснити їх малою варіативністю.

Аналіз залежності доходу від частки витрат на рекламну діяльність решти туристичних підприємств свідчить, що для туристичного підприємства «Феєрія» при

$$S_o = 61304,$$

$$S_m = -7223,$$

коефіцієнт детермінації стано-

вить $R^2 = 0,91$, суттєвих змін у динаміці розвитку витрат на рекламну діяльність підприємства не простежується.

Для туристичного підприємства «Караван»

$$S_o = -3071, \text{ що суттєво не відрізняється від } 0,$$

$$S_m = 44949.$$

Коефіцієнт детермінації становить $R^2 = 0,87$, що свідчить про недосягнення межі насичення попиту цільової аудиторії.

Розрахунки залежності доходу від витрат на рекламну діяльність туристичного підприємства «Венея» показали, що

$$S_o = -31189,$$

$$S_m = 41029,$$

коефіцієнт детермінації при цьому становить $R^2 = 0,94$.

Мінусове значення S_o свідчить, що за умови відсутності витрат на рекламу діяльність підприємства буде збитковою. При цьому реклама відіграє значну роль у розвитку підприємства, хоча межа попиту і не досягнута, отже, збільшення частки витрат на рекламну діяльність приведе до збільшення доходів туристичного підприємства.

Для туристичного підприємства «Союз Тур» визначені такі параметри:

$$S_o = 40298,$$

$$S_m = -5456,$$

коефіцієнт детермінації становить $R^2 = 0,32$.

Межа насичення попиту досягнута, а дохід без урахування рекламних витрат сягає значних розмірів останні два роки. При цьому частка витрат на рекламну діяльність не змінювалася, а дохід збільшився приблизно в півтора раза.

На підставі даних туристичного підприємства «Укревротур» автором визначені такі показники:

$$S_o = -7340,$$

$$S_m = 27638,$$

коефіцієнт детермінації становить $R^2 = 0,26$. На підставі аналізу можна дійти висновку, що частка витрат на рекламу залишалася незмінною, а дохід збільшується.

**Підсумки кореляційно-регресійного аналізу доходу
від реалізації туристичних послуг та витрат на рекламу**

	Назва підприємства	Коефіцієнт детермінації	S_0 – дохід без урахування рекламних витрат	S_m – межа насичення попиту
початківці	ТОВ «Міра-Тур»	0,17	17966	-77158
	ТОВ «Алігас Тур»	0,71	429,93	-2970
	ТОВ «Сангейт Тур»	0,001	306,9	305,3
середняки	ТОВ «Джей»	0,77	8475	1607
	ТОВ «Венея»	0,94	-31189	41012
	ТОВ «Союз тур»	0,32	40298	-5456
	ТОВ «Укрєвротур»	0,26	-7340	27638
лідери	ТОВ «Туртесс тревел»	0,72	39594	-71876
	ТОВ «Феєрія»	0,91	61306	-7223
	ТОВ «Караван»	0,87	-3071	44949

Аналіз показників діяльності туристичного підприємства «Сангейт» засвідчив, що зміни витрат на рекламну діяльність протягом досліджуваного періоду були незначними, тому:

$$S_0 = 306,9,$$

$$S_m = 305,3.$$

Оскільки коефіцієнт детермінації становить $R^2 = 0,001$, то ймовірність впровадження цієї моделі для підприємства «Сангейт» невисока. Залежність доходу підприємства від витрат на рекламну діяльність не простежується з причини незмінних витрат на рекламну діяльність. Тому для зростання доходу доцільно збільшити витрати на рекламу.

Залежність доходу від витрат на рекламну діяльність туристичного підприємства «Міра тур» виглядає таким чином:

$$S_0 = 17966,$$

$$S_m = -77\,158,$$

коефіцієнт детермінації при цьому становить $R^2 = 0,165$.

Отже, для цього підприємства тісного зв'язку між виручкою та витратами на рекламну діяльність не простежується, оскільки підприємство зайняло свою невелику нішу ринку і не вважає за потрібне витрачати кошти на інформування цільової аудиторії для розширення своєї діяльності.

Практична цінність розглянутих регресійних моделей полягає у тому, що за їх допомогою можливо отримати і прогнозні значення збуту залежно від витрат на проведення рекламної кампанії [1]. Але ці регресійні моделі мають певні обмеження, вони передбачають, що тенденції минулих періодів будуть діяти і в періоді, на який розповсюджується прогноз, тобто не враховують поточних змін та сезонних коливань кон'юнктури ринку.

Водночас слід відзначити, що саме цю модель доцільно застосовувати в аналізі декількох ринків,

на яких проводяться рекламні кампанії, ефективність кожної з яких можна оцінити за незмінної рекламної активності на інших ринках [2].

Підсумовуючи проведені дослідження, слід зауважити, що на визначення залежності доходу від витрат на рекламну діяльність туристичних підприємств мають безпосередній вплив тенденції минулих періодів. Ці дослідження свідчать про досягнення межі насичення попиту переважно у підприємств-лідерів, деякі підприємства-початківці проводять пасивну туристичну діяльність, обіймають невелику частку ринку, а межа насичення попиту споживачів досягнута.

Ефективна діяльність туристичного підприємства передбачає розроблення ефективної стратегії управління ефективністю рекламних кампаній, визначення відповідного рекламного бюджету та вилучення потенційних ризиків проведення рекламної кампанії.

Висновки. Таким чином, проведений економетричний аналіз ефективності рекламних кампаній туристичних підприємств засвідчив, що підприємства-лідери, які інвестували в рекламу найбільше матеріальних ресурсів, досягли значних обсягів збуту, межі насичення попиту. Але зменшення витрат на рекламу не є доцільним, оскільки порівняно з великими масштабами прибутку темпи приросту витрат на рекламу є незначними, але підтримуюча, іміджева реклама є необхідною. Для підприємств-середняків є необхідним фінансування на рекламу, оскільки межа попиту не досягнута і зменшення витрат на рекламу може привести до зниження прибутку. Підприємствам-початківцям також не варто призупиняти інвестування на рекламу, оскільки межа попиту не досягнута, але, маючи стабільний дохід від постійних споживачів, без перспектив на подальший розвиток вкладати великі кошти не є необхідним.

Список літератури:

1. Галіцин В.К. Математичні моделі та інформаційні технології управління рекламною діяльністю: Монографія / В.К. Галіцин, О.П. Суслів, В.В. Дем'яненко, С.Д. Потапенко. – м. Івано-Франківськ : ПВНЗ «Галицька академія», 2009. – 144 с.
2. Галіцин В.К. Оптимізація процесу розміщення рекламних повідомлень / В.К. Галіцин, В.В. Дем'яненко, С.Д. Потапенко // Маркетинг в Україні. – 2008. – № 1. – С. 16–20.
3. Картер Гари. Ефективна реклама. Путеводитель для малого и среднего бизнеса / пер с англ. Гарри Картер. – К: «Сирин. Либра». 1998 г. – 204 с.
4. Котлер Р. Маркетинг менеджмент. Экспресс-курс / Пер. с англ. под ред. Ю.Н. Каптуревского. Ф. Котлер. – СПб. : Питер, 2001. – 496 с.
5. Кузьмін О.Е. Методи визначення рекламних витрат підприємства / О.Е. Кузьмін, Н.І. Горбаль // Маркетинг в Україні. 2001 р. – № 3. – С. 8–12.
6. Левешко Р.Н. Анализ эффективности рекламы / Р.Н. Левешко. – К. : «ВІРА-Р». 1999 г. – 106 с.
7. Майборода О.О. Ефективний розподіл рекламного бюджету підприємства / О.О. Майборода // Формування ринкової економіки: зб. наук. праць. – К. : КНЕУ, 2004. – 600 с.
8. Полукаров В.Л. Рекламная коммуникация: Учебное пособие / В.Л. Полукаров, Є.Л. Головлева, Є.В. Добренєва, Є.М. Єфимова. – М. : Международный университет бизнеса и управления: Изд-во «Палестина»: ИТК «Дашков и Ко», 2002. – 344 с.
9. Федоршина И. Об эффективности рекламной кампании / И. Федоршина // Маркетинг и реклама. 1997 г. – № 3–4. – С. 18–20.
10. Уэльс Уильям. Реклама: принципы и практика / пер. с англ. 3-е изд. испр. и дополн. / Уильям Уэльс, Джон Бернет, Сандра Мориати. – СПб. и др. : «Питер». 2001 г. – 797 с.

УДК 631.162-049.5

Приходько І.П., д. наук з держ. упр.,
професор, завідувач кафедри обліку, аудиту
та управління фінансово-економічною безпекою
Дніпропетровський державний аграрно-економічний університет

Павлова Г.Є., д.е.н.,
професор кафедри обліку, аудиту
та управління фінансово-економічною безпекою, академік АЕНУ,
директор Навчально-наукового інституту економіки
Дніпропетровський державний аграрно-економічний університет

Кавалер В.В., магістр
Дніпропетровський державний аграрно-економічний університет

**СТРАТЕГІЧНЕ ТА ОБЛІКОВО-АНАЛІТИЧНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ПРОЦЕСУ
УПРАВЛІННЯ ФІНАНСОВО-ЕКОНОМІЧНОЮ БЕЗПЕКОЮ ПІДПРИЄМСТВА**

Приходько І.П., Павлова Г.Є., Кавалер В.В. Стратегічне та обліково-аналітичне забезпечення процесу управління фінансово-економічною безпекою підприємства. У статті висвітлено питання забезпечення системи економічної безпеки підприємства в контексті стратегічної орієнтації діяльності підприємства, що є важливою передумовою його функціонування, особливо у змінних ринкових умовах. Обґрунтовано, що обліково-аналітичне забезпечення економічної безпеки виступає як цілісна інформаційна система, що об'єднує методи і технології усіх видів обліку, аналізу та безпеки з метою прийняття управлінських рішень щодо протидії внутрішнім та зовнішнім загрозам безпечному функціонуванню підприємства та його сталому розвитку.

Ключові слова: стратегічне управління, обліково-аналітичне забезпечення, фінансово-економічна безпека, управлінське рішення, методичні підходи, підприємство.

Приходько И.П., Павлова Г.Е., Кавалер В.В. Стратегическое и учетно-аналитическое обеспечение процесса управления финансово-экономической безопасностью предприятия. В статье освещены вопросы обеспечения системы экономической безопасности предприятия в контексте стратегической ориентации деятельности предприятия, что является важным условием его функционирования, особенно в переменных рыночных условиях. Обосновано, что учетно-аналитическое обеспечение экономической безопасности выступает как целостная информационная система, объединяющая методы и

технологии всех видов учета, анализа и безопасности с целью принятия управленческих решений по противодействию внутренним и внешним угрозам безопасному функционированию предприятия и его устойчивому развитию.

Ключевые слова: стратегическое управление, учетно-аналитическое обеспечение, финансово-экономическая безопасность, управленческое решение, методические подходы, предприятие.

Prikhodko I.P., Pavlova G.E., Kavalier V.V. Strategic and accounting and analytical support of the process of management of financial and economic security of the enterprise. The article deals with the issues of providing the system of economic security of the enterprise in the context of the strategic orientation of the enterprise, which is an important prerequisite for its functioning, especially in changing market conditions. It is substantiated that the accounting and analytical support of economic security acts as a holistic information system that combines the methods and technologies of all types of accounting, analysis and security in order to make managerial decisions on combating internal and external threats to the safe operation of the enterprise and its sustainable development.

Key words: strategic management, accounting and analytical support, financial and economic security, management decision, methodological approaches, enterprise.

Постановка проблеми. Стратегія фінансово-економічної безпеки – це розроблення довгострокового плану для забезпечення втілення мети, завдань та цілей підприємства (зокрема, забезпечення фінансової та економічної безпеки, а також прогнозування розподілу ресурсів в умовах постійної зміни зовнішнього середовища), для захисту підприємства від впливу загроз, ризиків і досягнення ефективного та безпечного його функціонування. Обліковий та аналітичний складники забезпечення економічної безпеки передбачають збір та узагальнення даних про чинники зовнішнього і внутрішнього середовища з метою оцінки рівня та стану економічної безпеки власного підприємства.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. У сучасній літературі більшість науковців акцентують увагу або винятково на проблемі стратегії фінансово-економічної безпеки, або тільки на теоретичних аспектах забезпечення економічної та фінансово-економічної безпеки підприємств. Так, Л.І. Єгорова вважала, що стратегія – це комплексний план, сформований для здійснення місії організації та досягнення її цілей [5]. М.І. Камлик вважав, що стратегія – комплекс цілей, принципів, які дають змогу розподілити необхідні ресурси на певний період часу, що являє собою горизонт планування, визначення цілей і принципів інноваційного товару [6]. С.М. Шкарлет має своє визначення поняття «стратегії» – це конкретизована у певних показниках позиція в середовищі, якої дотримується підприємство, своєрідний погляд на внутрішнє і зовнішнє середовище і спроба знайти шляхи ефективного пристосування до зовнішніх, неконтрольованих підприємством факторів, а також проведення необхідних змін елементів внутрішнього середовища та їх комбінацій [9]. Сьогодні обліково-аналітичне забезпечення процесу управління фінансово-економічною безпекою підприємства залишається недостатньо обґрунтованим.

Наукові праці, які б одночасно поєднували в собі дослідження щодо стратегічного та обліково-аналітичного забезпечення процесу управління фінансово-

економічною безпекою підприємства, практично відсутні, що і визначає актуальність теми дослідження.

Постановка завдання. Метою статті є обґрунтування використання організації аналітичного розроблення показників та визначення ролі стратегії забезпечення фінансово-економічної безпеки підприємства.

Виклад основних результатів. Розроблення та реалізація стратегії забезпечення фінансово-економічної безпеки підприємства за своєю суттю є елементом стратегічного управління, тобто, як вважає

С.М. Шкарлет, багатопланового, формально-поведінкового управлінського процесу, який допомагає формулювати та виконувати ефективні стратегії, що сприяють балансуванню відносин між організацією, включаючи її окремі частини, та зовнішнім середовищем, а також досягненню встановлених цілей. Необхідність підтримки стратегічної орієнтації робить процес стратегічного управління безпекою безперервним і динамічним та визначає його метою встановлення цілей, розроблення і забезпечення виконання планових показників у межах підсистем безпеки, що є основою для створення основ динамічної конкурентоспроможності і життєздатності в довгостроковій перспективі [9].

Стратегічна орієнтація діяльності підприємства є важливою передумовою його функціонування, особливо у змінних ринкових умовах. Стратегічне управління повинно стосуватися всіх напрямів діяльності підприємства (зокрема, і фінансово-економічної безпеки), незважаючи на нестабільність зовнішнього та внутрішнього середовища, яке ускладнює цей процес.

Існують три основних моделі щодо розроблення стратегій:

1. Планова – стратегія розробляється, виконується та оцінюється у плановому режимі із залученням спеціального штату висококваліфікованих фахівців, які за допомогою різних моделей і методів визначають можливі результати і знаходять найефективніший шлях досягнення цілей.

2. Підприємницька – використовуються більш неформальні методи побудови стратегій, що базуються на особистому досвіді керівника-підприємця, його знаннях щодо логіки функціонування галузі; ці чинники використовуються для формування «бачення» майбутнього бізнесу, яке враховується потім у планах, проектах і програмах.

3. Навчання на досвіді – використовується в умовах нестабільного середовища; головне тут – урахування зовнішніх імпульсів і можливості перегляду встановлених стратегій, причому процес розроблення та коригування стратегій може бути дещо спонтанним, слабо контрольованим; велику роль відіграє керівник.

Залежно від стану рівня безпеки підприємства та його фінансових можливостей група авторів (Т.Г. Васильців, В.І. Волошин, О.Р. Бойкевич, В.В. Каркавчук) виокремлює такі види стратегій забезпечення економічної безпеки [1]:

- системного планового забезпечення;
- швидкого реагування;
- інституціоналізації та послідовного зміцнення;
- комплексного гарантування;
- відшкодування збитку;
- раптового реагування;
- сегментованого забезпечення;
- часткового врахування;
- делегування функцій.

Аналіз середовища зазвичай вважається вихідним процесом стратегічного управління, тому що забезпечує базу як для визначення місії і цілей фірми, так і для вироблення стратегій поведінки, що дають фірмі змогу виконати місію і досягти своїх цілей.

Дослідивши стратегічний аналіз внутрішнього та зовнішнього середовища, необхідно здійснити комплексну оцінку стратегічної позиції фінансово-економічної безпеки підприємства. Другим етапом є варіантне розроблення загальної стратегії (власне стратегічне планування). На цьому етапі розробляються альтернативні варіанти стратегічних планів, програм і дається їх порівняльна оцінка, аналізуються і підтверджуються вищою ланкою управління стратегічні розробки підрозділів, забезпечується узгодженість різних планів, програм та інвестиційних рішень. Широко використовується методика «портфельного планування», коли формується не один варіант стратегії, а складається пакет (портфель) можливих стратегій, що розробляється для стратегічних господарських центрів. З такого портфеля і робиться відбір найкращої для конкретних умов стратегії [3].

Одним із важливих етапів процесу є забезпечення реалізації стратегії забезпечення фінансово-економічної безпеки. Реалізація стратегії може забезпечуватися через єдиний стратегічний план підприємства або через плани і програми стратегічних господарських підрозділів (у цьому разі на рівні

організації забезпечується розподіл ресурсів і здійснюється загальний контроль), або шляхом включення окремих стратегічних завдань (насамперед інвестиційних і науково-технічних) в оперативнотактичні плани і програми [5].

Обліково-аналітичне забезпечення економічної безпеки виступає цілісною інформаційною системою, що об'єднує методи та технології усіх видів обліку, аналізу та безпеки з метою прийняття управлінських рішень щодо протидії внутрішнім і зовнішнім загрозам безпечному функціонуванню підприємства та його сталому розвитку.

Так, для обліково-аналітичного забезпечення економічної безпеки характерні такі властивості:

1. Система обліково-аналітичного забезпечення економічної безпеки є складником загальної інформаційної системи управління підприємством, що перетворює первинні дані на «продукт», призначений для задоволення потреб економічної безпеки.

2. Вона є складною та пов'язаною системою, яка складається з трьох взаємопов'язаних складників, що існують в єдиному інформаційному просторі: облікового, аналітичного та спеціального забезпечення. У результаті взаємодії цих складників система обліково-аналітичного забезпечення набуває тих властивостей, які необхідні для забезпечення фінансово-економічної безпеки.

3. Основною характеристикою є велика кількість різноманітних внутрішніх зв'язків між підсистемами та стійкістю до впливу зовнішніх факторів, що визначає її як складну та динамічну систему.

4. Для кожного зі складників системи обліково-аналітичного забезпечення економічної безпеки підприємства характерні три основні рівні: методичний, технологічний (технічний) та організаційний [8].

Важливим моментом є забезпечення рівнів формування обліково-аналітичної інформації, які наведені на рис. 1.

Згрупована належним чином аналітична інформація є основою для прийняття управлінських рішень щодо стану та рівня економічної безпеки підприємства, ефективності його діяльності та прогнозування заходів захисту від впливу зовнішніх і внутрішніх загроз.

Обліковий та аналітичний складники забезпечення економічної безпеки передбачають збір та узагальнення даних про чинники зовнішнього і внутрішнього середовища з метою оцінки рівня та стану економічної безпеки власного підприємства, економічної надійності потенційних партнерів, формування стратегії і тактики протидії загрозам діяльності підприємства та його сталому розвитку, а також визначення заходів щодо збереження цілісності інформації, що містить комерційну таємницю [2].

Так, правильність проведення аналітичного процесу з питань фінансово-економічної безпеки підприємства передбачає виконання таких процесів, як:

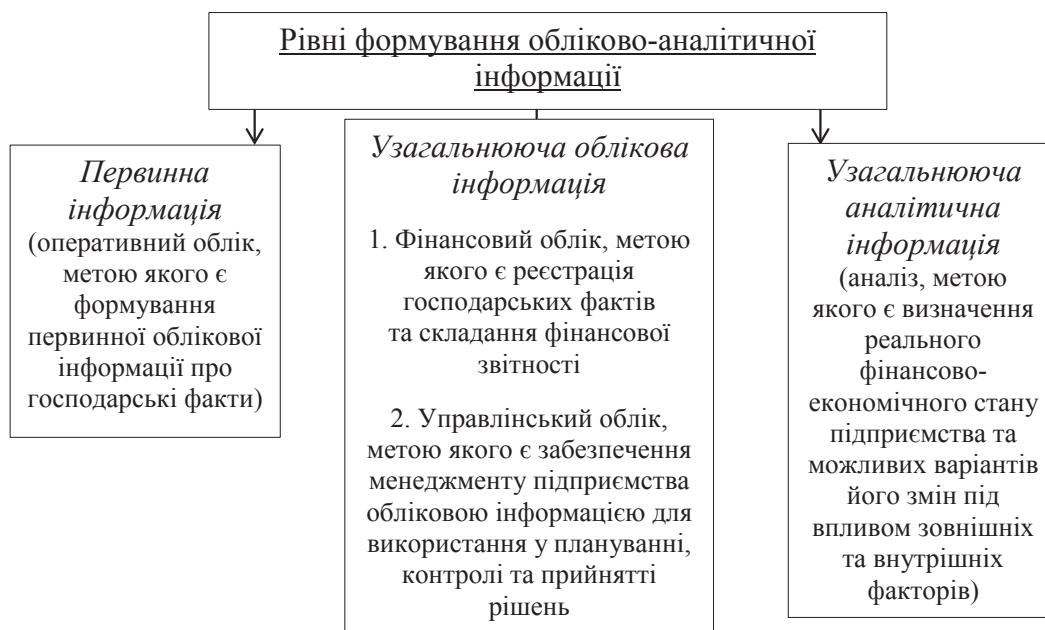


Рис. 1. Рівні формування обліково-аналітичної інформації

1. Складання плану проведення аналітичної роботи з питань фінансово-економічної безпеки, де перераховуються питання, що підлягають аналізу, строки проведення, відповідальні за виконання роботи.

2. Перевірка доцільності та достовірності інформації.

3. Вибір методики аналізу показників, які використовують у галузі ФЕБ.

4. Обробка інформації та аналіз показників росту підприємства.

5. Формування висновків та наведення пропозицій про виявлення та усунення недоліків.

Організація аналітичного розроблення показників фінансово-економічної безпеки підприємства включає такі процеси, як:

1. Розроблення системи аналітичних показників (вони можуть бути вартісні і натуральні; базові або фактичні за звітний період; базові або фактичні за фактичний період).

2. Розроблення методики для обчислення цих показників.

3. Визначення послідовності обробки даних.

4. Розроблення графіків руху аналітичної інформації.

5. Забезпечення процесу обробки інформації, яка полягає у перетворенні вхідної інформації у кінцеву.

У процесі проведення аналізу на підприємстві використовують такі носії інформації, як:

- нормативні або фактичні дані;
- дані бухгалтерського обліку та статистичної звітності;
- розрахункові таблиці;
- пояснювальні записки, довідки, примітки тощо [4].

Створення раціонального та доцільного потоку обліково-аналітичної інформації в системі економіч-

ної безпеки підприємства спирається на такі принципи, як:

- виявлення інформаційних потреб і способів найбільш ефективного їхнього задоволення;
- об'єктивність відображення процесів фінансово-господарської діяльності;
- єдність інформації, що надходить із різних джерел;
- усунення дублювання інформації;
- створення можливості комп'ютерної обробки інформації [7].

Так, джерела інформації, які використовуються на підприємстві, підлягають постійній технічній та логічній перевірці:

- правильності оформлення документів, а саме заповнення реквізитів та наявності підписів;
- арифметичних сум та кінцевих підсумків;
- погодженості цифр у різних документах.

Основними завданнями здійснення обліково-аналітичного забезпечення на підприємстві є:

- діагностика фінансово-господарського стану підприємства з метою упередження його неспроможності та оцінка стану та рівня економічної безпеки підприємства;
- оцінка рівня економічної надійності контрагентів підприємства;
- підготовка інформації для аналізу управлінських рішень про доцільність здійснення заходів із питань впливу виявлених загроз та небезпек;
- надання інформації для оцінки заходів із забезпечення стратегії економічної безпеки підприємства;
- контроль за збереженням та ефективним використанням ресурсів підприємства;
- виявлення підприємницьких ризиків і пов'язаних з ними потенційних загроз у системі бухгалтерського обліку [6].

Оцінювання поточного рівня забезпеченості фінансово-економічної безпеки підприємства здійснюється за такими напрямками, як:

- аналіз фінансової звітності (оцінка ліквідності, рентабельності, платоспроможності тощо);
- аналіз асортименту продукції;
- аналіз кредитної політики тощо.

Так, важливим моментом є алгоритм проведення аналітичного забезпечення економічної безпеки підприємства:

1. Визначення об'єктів загроз та ризиків за кожним функціональним складником економічної безпеки.

2. Формування заходів, які необхідні для проведення поточної оцінки рівня економічної безпеки.

3. Оцінка доцільності та ефективності вжитих заходів із погляду нейтралізації впливу чинників на функціональні складники економічної безпеки.

4. Аналіз неефективних заходів із питань нейтралізації та вживання процесів із їх усунення.

5. Розроблення переліку негативних чинників та рекомендацій щодо їх усунення і запобігання можливим загрозам.

6. Визначення вартості проведених заходів та виконавців, які будуть проводити ці заходи у майбутньому [6].

Підґрунтям такого алгоритму мають стати прийоми фінансового, управлінського (внутрішнього) та стратегічного обліку, які у своїй сукупності сприятимуть зниженню інформаційного ризику для користувачів та забезпечуватимуть достовірне відображення інформації про окремі параметри господарської діяльності в ретроспективному та перспективному розрізах.

Висновки. Отже, для обґрунтування системи стратегій забезпечення економічної безпеки необхідно детально проаналізувати внутрішній стан підприємства та загрози зовнішнього середовища. Лише маючи достатню кількість інформації про конкурентний статус підприємства, особливості зовнішньої взаємодії та внутрішньої будови, керівництво підприємства може визначити стратегію, що сприятиме досягненню намічених стратегічних цілей. Щодо процесу формування обліково-аналітичної інформації в системі інформаційного забезпечення економічної безпеки підприємства, то він передбачає, що оперативні дані про фінансово-господарську діяльність організації у процесі оперативного обліку перетворюються на первинну облікову інформацію. Первинна інформація в результаті її обробки в системі бухгалтерського обліку перетворюється на узагальнюючу облікову інформацію, що міститься у фінансових, статистичних та внутрішніх звітах.

Список літератури:

1. Васильців Т.Г. Пріоритети та засоби зміцнення економічної безпеки малого і середнього підприємництва: монографія / Васильців Т.Г., Волошин В.І., Гуменюк А.М. – Львів : Видавництво Львівської комерційної академії, 2009. – С. 248.
2. Головай Н.М. Обліково-інформаційне забезпечення в управлінні економічною безпекою підприємства / Н.М. Головай, Л.І. Пославська // Інноваційна економіка. – 2013. – № 10(36). – С. 302.
3. Данилишин Т.Р. Фінансова безпека як складова економічної безпеки підприємств / Т.Р. Данилишин, Ж.В. Галак // Економікс. – 2010. – № 12. – С. 13.
4. Економічна безпека підприємств, організацій та установ: навч. посібник для студ. вищ. навч. закл. / [В.Л.Ортинський, І.С.Керницький, З.Б.Живко та ін.]. – К. : Правова єдність. – 2009. – С. 544.
5. Єгорова Л.І. Стратегія антикризового про активного управління підприємством: автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук: спец. 08.06.01 «Економіка організації та управління підприємствами» / Л.І. Єгорова // Донецький національний університет. – Донецьк, 2003. – С. 16.
6. Камлик М.І. Економічна безпека підприємницької діяльності / М.І. Камлик. – К. : Атіка, 2005. – С. 432.
7. Каргузов Є.П. Визначення фінансової безпеки підприємства: поняття, зміст, значення і функціональні аспекти / Є.П. Каргузов // Актуальні проблеми економіки. – 2013. – № 8(134). – С. 172.
8. Обліково-аналітичне забезпечення системи економічної безпеки суб'єктів господарської діяльності // Вчені записки Університету «КРОК» / Вищий навчальний заклад «Університет економіки та права «КРОК». – Вип. 1 (1997). – Вип. 27. – К., 2012. – Т. 1.
9. Шкарлет С.М. Економічна безпека підприємства: інноваційний аспект : монографія / С.М. Шкарлет. – К. : Книжкове вид-во Національного авіаційного університету, 2007. – С. 435.

Пчелинська Г.В., старший викладач
кафедри обліку і оподаткування
*Східноукраїнський національний університет
імені Володимира Даля*

АЛЬТЕРНАТИВНІ ПАРАМЕТРИ ОЦІНКИ ВИТРАТ ПІДПРИЄМСТВА ЗА ОЗНАКОЮ СУТТЄВОСТІ

Пчелинська Г.В. Альтернативні параметри оцінки витрат за ознакою суттєвості. Представлені у статті результати дослідження законодавчо-нормативної бази формування витрат комерційних підприємств дали змогу виявити та систематизувати альтернативні параметри оцінки елементів фінансової звітності, що впливають на витрати, які потребують визначення та вибору критеріїв суттєвості. Встановлено, що прийняття управлінського рішення щодо якісних та кількісних ознак суттєвості дає змогу визначити на практиці внутрішні резерви підвищення ефективності управління витратами.

Ключові слова: витрати, аналіз, параметри оцінки, управління, суттєвість.

Пчелинская А.В. Альтернативные параметры оценки по критериям существенности. Представленные в статье результаты исследования нормативно-правовой базы формирования расходов коммерческих предприятий позволили выявить и систематизировать альтернативные параметры оценки элементов финансовой отчетности, влияющие на расходы, которые требуют определения и выбора критериев существенности. Установлено, что принятие управленческого решения относительно качественных и количественных характеристик существенности позволяет выявить на практике внутренние резервы повышения эффективности управления расходами.

Ключевые слова: расходы, анализ, параметры оценки, управление, существенность.

Pchelynska H.V. Alternative parameters of costs assessment based on materiality. The results of the study of the legislative and regulatory framework for the formation of expenses of commercial enterprises presented in the article allowed revealing and systematising alternative parameters of assessment of elements of financial reporting that affect costs that require determination and selection of criteria of materiality. It is determined that managerial decision-making on qualitative and quantitative indicators of materiality allows determining in practice internal reserves of increasing the efficiency of cost management.

Key words: costs, analysis, parameters of evaluation, management, materiality.

Постановка проблеми. Категорія «витрати» впродовж тривалого часу залишається однією з ключових у практиці управління будь-яким підприємством, оскільки напряму впливає на фінансові результати діяльності, та у сфері наукових економічних досліджень, бо дає змогу визначити резерви підвищення ефективності функціонування суб'єктів господарювання.

Окремі елементи системи управління витратами підприємства (суб'єкти, об'єкти, принципи, функції, методи тощо) та їх взаємозв'язок розглядали у своїх працях представники вітчизняних та зарубіжних наукових шкіл. Однак динамізм економічного середовища у сучасних умовах реформування в напрямки інтеграційних процесів в Україні зумовлює постійне удосконалення методології управління витратами підприємства (зокрема, аналізу витрат) з метою виявлення наявних резервів підвищення їх ефективності.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питання управління витратами підприємства досліджувалися у наукових напрацюваннях таких відомих вітчизняних та зарубіжних учених, як І.А. Бланк, Ф.Ф. Бутинець, М.Г. Грецак, С.Ф. Голов,

І.Є. Давидович, П. Друкер, К. Друрі, П.В. Іванюта, Т.І. Карпова, Г.В. Козаченко, Є.В. Мних, Г.О. Партин, Г.В. Савицька, Є.М. Рудніченко, А.А. Турило, Ю.С. Цал-Цалко, В.І. Чиж, М.Г. Чумаченко та інші.

Аналіз витрат підприємств як складник системи управління розглядається науковцями також у багатьох посібниках, підручниках з аналізу господарської діяльності, управління витратами, є предметом дослідження значної кількості кандидатських та докторських дисертацій.

Аналіз останніх досліджень і публікацій за напрямом управління витратами підприємства показав, що значну увагу автори приділяють структурному аспекту цієї системи [1; 2; 3], її окремим елементам, зокрема, порівняльному аналізу традиційних та альтернативних методів управління витратами, визначенню особливостей їх застосування на практиці, недоліків та переваг [4; 5; 6]; моделюванню в управлінні витратами [7; 8]; системі показників аналізу витрат [9; 10; 11] тощо.

Однак, на наш погляд, недостатньо вивченим та розкритим залишається питання визначення альтернативних параметрів оцінки витрат за ознакою

**Елементи облікової політики, що впливають на витрати підприємства
та потребують вибору показників суттєвості**

Елементи облікової політики		Рекомендовані чинним законодавством показники суттєвості		Релевантні витрати
Назва елемента	Альтернативні варіанти	Якісні ознаки суттєвості	Поріг суттєвості	
Основні засоби				
Оцінка об'єкта за окремими компонентами	- оцінка об'єкта як цілісна одиниця; - оцінка об'єкта з виокремленням компонентів	% до первісної або балансової вартості	не визначено	- амортизація компонентів, - залишкова вартість списаного заміненого компонента
Умови визнання фінансової оренди	- операційна оренда; - фінансова оренда	строк корисного використання	понад 75%	- операційні витрати з оренди; - фінансові витрати за відсотками; - амортизація
Ознаки обміну комерційного характеру	- обмін із комерційною вигодою; - обмін без комерційної вигоди	- % до справедливої вартості активів, що обмінюються; - % зміни величини ризику часу та суми надходження грошових потоків між отриманим та переданим активом; - % зміни вартості частини підприємства, на яку впливає обмін	- до 10%; - не визначено; - не визначено;	залишкова вартість переданого об'єкту
Основні засоби та нематеріальні активи				
Підходи до переоцінки	- оцінка за собівартістю з урахуванням зменшення корисності; - оцінка за переоціненою вартістю з використанням індексу переоцінки; - індексація за ПКУ	різниця між балансовою та справедливою вартістю	до 10%	- амортизація; - втрати від уцінки об'єкту
		чистий прибуток	1%	
Критерії зменшення / відновлення корисності об'єкту		різниця між балансовою та справедливою вартістю	до 10%	- втрати від зменшення корисності об'єкту
		чистий прибуток	1%	
зміни інтенсивності або способів використання активів	не визначено			
Критерії капітального ремонту	- витрати періоду; - капіталізація витрат	сума витрат на ремонт	не визначено	- амортизація; - операційні витрати
Запаси				
Оцінка на дату балансу	- за собівартістю; - за чистою вартістю реалізації	різниця між балансовою та справедливою вартістю	не визначено	- втрати від знецінення запасів
Активи (окрім основних засобів)				
Ознаки обміну комерційного характеру	- обмін із комерційною вигодою; - обмін без комерційної вигоди	різниця між справедливою вартістю об'єктів обміну	до 10%	- собівартість переданого активу
Витрати				
Фінансові витрати	- витрати періоду; - капіталізація	час для підготовки кваліфікаційного активу до використання або реалізації	не визначено	- амортизація необоротних активів; - фінансові витрати за відсотками

Джерело: складено автором за джерелами [12; 14]

суттєвості у процесі прийняття рішень щодо підвищення ефективності управління ними, що зумовило мету цього дослідження.

Виклад основного матеріалу дослідження. Сучасні кризові економічні умови господарювання вплинули на зниження фінансової стабільності значної кількості підприємств, що супроводжується тенденцією стрімкої зміни цін майже на всі їх активи та зобов'язання. Це потребує від управлінців постійного моніторингу чутливості витрат до відповідних чинників.

Результати проведеного автором дослідження законодавчо-нормативної бази формування витрат комерційних підприємств дали змогу виявити варіативні параметри оцінки елементів звітності, що впливають на момент визнання та суму витрат, вибір яких повинні здійснювати менеджери вищого рівня (економічних, технічних, технологічних підрозділів), а результати – бути затвердженими керівником у Наказі про облікову політику [12].

Як інструмент управління витратами облікова політика використовується:

- на етапі створення підприємства, коли потрібно розробити політику;
- у процесі господарювання – з метою «встановлення політики для подій або операцій, які відрізняються за змістом від попередніх подій або операцій; які не відбувалися раніше» [13].

Тому на етапі організації/регулювання управління витратами важливу роль відіграє економічний аналіз, оскільки обрані та затверджені методи, окремі параметри оцінки витрат використовуються на умовно-постійній основі. Їх зміна може здійснюватися лише за зміни статуту підприємства, чинного законодавства та за умови забезпечення більш достовірного відображення витрат у фінансовій звітності [13].

Серед елементів облікової політики, які безпосередньо або опосередковано впливають на витрати підприємства та мають альтернативні варіанти, дозволені чинним законодавством, можна виокремити способи, процедури та методи, які:

- визначені, рекомендовані законодавством та потребують вибору конкретного варіанту. Наприклад, мінімальна вартісна ознака основних засобів у сумі 6000 грн. за податковим законодавством, яку найчастіше використовують у бухгалтерському обліку; створення забезпечень майбутніх витрат і платежів; методи оцінки запасів під час їх вибуття тощо;
- невизначені та потребують самостійного визначення на базі норм чинного законодавства та професійного судження фахівців підприємства.

Необхідно відзначити, що використання на практиці окремих обраних альтернатив параметрів оцінки витрат потребує визначення показників суттєвості: якісних ознак та порогів (кількісних критеріїв в абсолютному або відносному вираженні) (табл. 1).

З табл. 1 видно, що майже 50% з наведених ознак суттєвості не мають визначеного та рекомендованого законодавством значення кількісного критерію, оскільки на поріг суттєвості окремого суб'єкта господарювання впливає значна кількість зовнішніх та внутрішніх чинників, пов'язаних зі специфікою їхньої діяльності.

Методичні рекомендації № 635 також пропонують використовувати як базу «визначення кількісних критеріїв суттєвості інформації про господарські операції та події щодо витрат» суму чистого фінансового результату діяльності (до 2%) або загальну суму витрат (до 0,2%) [14].

Дослідження наказів про облікову політику виробничих підприємств дало автору змогу виявити, що найчастіше показники суттєвості, які впливають на витрати, детально не визначаються на підприємствах, іноді взагалі не встановлюються.

На нашу думку, це може бути доцільно лише щодо тих елементів, які не характерні для специфіки діяльності суб'єкта (наприклад, критерії капіталізації фінансових витрат тощо).

Однак питання реальної оцінки необоротних активів, запасів актуальне для керівництва, власників будь-якого підприємства, особливо в сучасних умовах нестабільності цін. Визначення інших альтернатив оцінки активів, господарських операцій, наведених у табл. 1, розширює можливості менеджерів впливу на формування витрат підприємства, а відповідно, і гнучкість управління ними.

Висновки. Дослідження законодавчо-нормативної бази формування витрат комерційних підприємств дало змогу автору виявити та систематизувати альтернативні параметри оцінки елементів звітності, що впливають на момент визнання та суму витрат, які потребують визначення та вибору критеріїв суттєвості.

Наявність варіативності кількісних та якісних ознак витрат, з одного боку, розширює діапазон управлінських рішень щодо релевантних витрат, відповідно, дає змогу визначити на практиці внутрішні резерви підвищення ефективності управління витратами. З іншого боку, це потребує економічної обґрунтованості вибору варіативних параметрів, що є перспективним напрямом подальшого дослідження.

Список літератури:

1. Андрущенко І.С. Формування системи управління витратами підприємств ресторанного господарства / І.С. Андрущенко // Технологический аудит и резервы производства. – 2015. – № 1(5). – С. 68–72.
2. Лісовський І.В. Інформаційно-аналітичне забезпечення управління витратами промислових підприємств : дис. ... канд. екон. наук : 08.04.04 / Ігор Вікторович Лісовський. – Хмельницький, 2016. – 223 с.

3. Курило О.Б. Структурування витрат підприємств у процесі формування економічних результатів : автореферат дисертації на здобуття наукового ступеня кандидата економічних наук : 08.00.04 – економіка та управління підприємствами (за видами економічної діяльності) / Оксана Богданівна Курило; Національний університет «Львівська політехніка». – Львів, 2014. – 27 с.
4. Козаченко Г.В. Управління затратами підприємства : монографія / Г.В. Козаченко, Ю.С. Погорелов, Г.А. Макухін. – К. : Либра, 2007. – 320 с.
5. Рудніченко Є.М. Перспективи використання нетрадиційних методів управління витратами на вітчизняних промислових підприємствах / Є.М. Рудніченко, С.Й. Ядуха, І.В. Лісовський // Економіка і регіон. – 2015. – № 5(54). – С. 40–47.
6. Сльозко Т. Методи обліку витрат чи методи управління витратами: проблема дефініцій / Т. Сльозко // Науково-практичний журнал Бухгалтерський облік і аудит. – 2013. – № 4. – С. 16–21.
7. Лісовський І.В. Формування моделі оптимізації інформаційно-аналітичного забезпечення управління витратами промислового підприємства / І.В. Лісовський, Є.М. Рудніченко // Бізнес інформ, 2015. – № 9. – С. 129–134.
8. Чиж В.І. Моделювання в управлінні затратами підприємств житлово-комунального господарства регіону / Маркетинг: теорія і практика. Збірник наукових праць СНУ ім. В. Даля. – 2013. – № 19. – С. 223–228.
9. Андрєєва Г.І. Система формування економічних показників як база аналізу господарської діяльності підприємства / Г.І. Андрєєва // Ефективна економіка. – 2014. – № 3 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=2872>.
10. Піскунова Н.В. Аналіз витрат виробництва як важлива ланка ефективного управління промислового підприємства / Наталя Василівна Піскунова, Маргарита Геннадіївна Федорець, Катерина Сергіївна Піскунова // Економічний аналіз : зб. наук. праць / Тернопільський національний економічний університет; редкол.: С.І. Шкарабан (голов. ред.) та ін. – Тернопіль : Видавничо-поліграфічний центр Тернопільського національного економічного університету «Економічна думка», 2013. – Том 13. – С. 357–364.
11. Дерій В.А. Економічні показники витрат підприємства та собівартості продукції в обліку, статистиці й аналізі / В.А. Дерій, С.Ю. Попіна // Облік і фінанси, № 2(68). – 2015. – С. 15–21.
12. Пчелинська Г. Сучасні проблеми оцінки витрат підприємства [Текст] / Ганна Пчелинська // Інститут бухгалтерського обліку, контроль та аналіз в умовах глобалізації : міжнар. зб. наук. пр. – 2016. – Вип. 3. – С. 39–44.
13. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 6 «Виправлення помилок і зміни у фінансових звітах» : наказ Міністерства фінансів України від 28.05.1999 р. № 137 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://zakon.help/law/137/>.
14. Методичні рекомендації щодо облікової політики підприємства [Електронний ресурс]: наказ Міністерства фінансів України від 27.06.2013 р. № 635. – Режим доступу: http://195.78.68.18/minfin/control/uk/publish/article?art_id=382876&cat_id=293536.

УДК 338.1

Михайленко О.В., к.е.н., доцент,

доцент кафедри обліку і аудиту

Національний університет харчових технологій

Ніколаєнко С.М., асистент

кафедри обліку і аудиту

Національний університет харчових технологій

Твердохліб Л.С., магістрант

Національний університет харчових технологій

ПРИБУТКОВІСТЬ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА ТА СПОСОБИ ЇЇ ПІДВИЩЕННЯ

Михайленко О.В., Ніколаєнко С.М., Твердохліб Л.С. Прибутковість діяльності підприємства та способи її підвищення. У статті розглянуто роль прибутку і прибутковості в діяльності підприємства. Розкрито загальне поняття прибутковості як показника ефективності діяльності підприємства. Виявлено чинники, що впливають на прибутковість. Проаналізовано шляхи та резерви, що сприяють підвищенню прибутковості підприємства.

Ключові слова: прибуток, прибутковість, рентабельність, дохід, виручка.

Михайленко О.В., Николаенко С.М., Твердохлеб Л.С. Прибыльность деятельности предприятия и способы ее повышения. В статье рассмотрена роль прибыли и доходности в деятельности предприятия. Раскрыто общее понятие прибыльности как показателя эффективности деятельности предприятия. Выявлены факторы, влияющие на прибыльность. Проанализированы пути и резервы, способствующие повышению прибыльности предприятия.

Ключевые слова: прибыль, доходность, рентабельность, доход, выручка.

Mykhailenko O.V., Nikolaenko S.M., Tverdokhle L.S. Profitability of the enterprise and ways to increase it. The article considers the role of profit and profitability in the enterprise. The general concept of profitability as an indicator of efficiency of enterprise activity is revealed. The factors influencing profitability are revealed. The ways and the reserves which promote increase of profitability of the enterprise are analyzed.

Key words: profit, profitability, profitability, income, revenue.

Постановка проблеми. Прибуток є складним комплексним показником, величина якого неодмінно враховується у процесі обґрунтування і прийняття управлінських рішень усіма учасниками ринку: сторонніми особами (інвесторами, кредиторами, постачальниками і покупцями) і внутрішніми суб'єктами (менеджментом, власниками великих пакетів акцій або часток та іншими). У зв'язку з цим надзвичайно важливо не помилятися під час інтерпретації безлічі різних показників фінансових результатів.

У сучасних ринкових умовах основою стабільності та розвитку підприємства на ринку є прибутковість його діяльності. Прибутковість діяльності підприємства забезпечує таку наявність фінансових ресурсів, за якої організація здатна забезпечити процес виробництва або реалізації продукції. Прибутковість діяльності підприємства є основним джерелом фінансування оборотних коштів, оновлення основних фондів, а також є джерелом надходження доходів до бюджету.

Актуальність теми дослідження полягає в тому, що основними цілями діяльності будь-якого підприємства є, отримання прибутку, збереження і нарощування капіталу. Їх досягнення забезпечує необхідний рівень ефективності роботи господарюючого суб'єкта та задоволення інтересів його власників. Обидві цілі тісно взаємопов'язані між собою, оскільки основним джерелом збільшення капіталу є чистий прибуток. Важливим інструментом вирішення означеної проблеми є економічний аналіз, за допомогою якого виявляють причини зміни показників фінансових результатів і резервів зростання прибутку.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питання прибутковості господарської діяльності підприємства у своїх працях піднімають багато вчених-економістів, таких як О. Беленкова, К.Т. Кривенко, Л.М. Дзюбенко, О.А. Зінченко, Л.В. Юрчишена, С.Д. Супрун, О.В. Короткевич та інші. Методологічною основою проведеного дослідження є роботи таких провідних вітчизняних учених-економістів, як О.В. Короткевич, К.Т. Беленкова, М.В. Тітов, А. Шарова, А.А. Мазаракі та інші.

Постановка завдання. Метою статті є дослідження прибутковості підприємства та виявлення факторів, які впливають на цей показник.

Виклад основних результатів. В умовах ринкової економіки основними факторами, що визначають благополуччя функціонування організації, є ефективне управління бізнесом, пошук резервів раціонального використання ресурсів, розширення діяльності.

Основною метою діяльності кожної комерційної організації є отримання прибутку. Показниками, що характеризують ефективність функціонування організації, є прибуток і рентабельність. При цьому кожне підприємство прагне максимізувати прибуток і підвищити рівень рентабельності.

Прибуток – це кінцевий фінансовий результат діяльності підприємства, що характеризує абсолютну ефективність його роботи. На величину прибутку організації впливають різні фактори, які можна розділити на зовнішні і внутрішні [1].

Прибутковість підприємства – показник, що безпосередньо впливає на прибуток, тобто на кінцевий результат діяльності будь-якого підприємства. Збільшення прибутковості підприємства – одна з основних цілей керівництва будь-якого підприємства. Способів збільшення прибутковості багато, і кожне підприємство вибирає найбільш придатний для себе. Розглянемо основні методи збільшення прибутковості і подивимося, як вони впливають на кінцевий результат фінансово-господарської діяльності [1].

Також важливим показником прибутковості підприємства є рентабельність. Рентабельність являє собою один із головних показників результативності діяльності комерційної фірми, який відображає рівень віддачі й ефективність використання наявних у підприємства коштів у процесі господарської діяльності. Показники рентабельності зазвичай виражені в коефіцієнтах (частках одиниці) або у відсотках і виражають частку прибутку кожної грошової одиниці. Оцінка прибутковості діяльності підприємства зазвичай проводиться найбільш простим методом, тобто являє собою різницю між доходами і витратами торгового підприємства. Шляхом різниці виручки і собівартості продажів знаходиться валовий прибуток. Далі шляхом віднімання від неї комерційних і управлінських витрат знаходиться прибуток від продажів. Якщо відняти від неї інші доходи і витрати, а також відсотки до отримання та сплати і доходи від участі в інших організаціях, то можна отримати прибуток до оподаткування. Далі після сплати податків і зборів у розпорядженні підприємства залишається чистий прибуток, який є остаточним фінансовим результатом діяльності підприємства [2].

Процес накопичення прибутку відбувається під впливом факторів внутрішнього та зовнішнього характеру. Внутрішні фактори впливу на прибуток підприємства – це фактори, які залежать від діяльності підприємства: обсяг діяльності підприємства, стан та ефективність використання ресурсів підприємства, рівень доходів, рівень витрат, ефективність цінової

та асортиментної політики. Зовнішні фактори впливу на прибуток підприємства – це фактори, які не залежать від діяльності підприємства: державне регулювання цін у сучасних умовах на товари, які входять до споживчого кошика, подорожчання послуг інших галузей народного господарства, система оподаткування, зміна нормативних документів із кредитування, збільшення облікової ставки за користування кредитами, політика держави із формування доходів, відсутність індексації доходів населення залежно від темпів інфляції [3].

На будь-якій стадії бізнесу підприємців цікавить підвищення прибутковості підприємства, тому що саме прибуток є кінцевою метою власної справи.

Для зростання ефективності роботи підприємства велике значення має пошук резервів збільшення доходів, прибутку. Фактори підвищення прибутку умовно можна розділити на внутрішні і зовнішні. До внутрішніх належать [1]:

- виробничі, що визначають наявність, використання виробничих ресурсів;
- позавиробничі, що опосередковують використання невикористаних ресурсів.

Основними умовами, що впливають на підвищення прибутковості підприємства, пов'язаної з реалізацією продукції, є [1]:

- зниження собівартості продукції;
- розширення обсягів виробництва;
- оптимізація запасів на складі;
- підвищення якості, конкурентоспроможності;
- впровадження прогресивних видів розрахунків за товари;
- своєчасні розрахунки покупців за отриману продукцію.

Розглядаючи резерви максимізації прибутку, слід звернути увагу на те, що прибуток залежить як від доходів підприємства, так і від його витрат. Отже, збільшення прибутку можна досягти двома способами: зменшити витрати на виробництво або збільшити дохід від реалізації. Тому перед підприємством постає завдання правильно сформувати цінову стратегію й обрати оптимальний обсяг виробництва. Підстави максимізації прибутку такі самі, як і мотиви максимізації корисності споживача. Максимізація прибутку є вирішальною умовою успішної конкурентності підприємства, його життєздатності і закріплення на ринку [5].

На думку економіста С.Д. Супрун, збільшенню прибутку та показників рентабельності сприятиме підвищення конкурентоспроможності власної продукції за рахунок зменшення частки пасивних фондів у загальній вартості основних фондів та зменшення адміністративно-управлінських витрат [6].

Для підвищення показника рентабельності науковець Л.В. Юрчишена пропонує скоротити всі витратні статті: зменшити транспортні витрати; налагодити систему збуту; підвищити продуктивність праці. Підприємству необхідно скоротити витрати на

виробництво та реалізацію продукції. Необхідність поліпшення ефективності управління, підвищення прибутковості праці, ефективності виробництва конкурентоспроможності підприємства вимагає проведення реструктуризації підприємства [7].

Отже, для того, щоб підприємство було прибутковим і займало стійку позицію на ринку, необхідно [4]:

– виробляти продукцію, яка користується попитом. Можна виробляти багато продукції, але якщо на неї не буде попиту, то сенсу в такому виробництві немає ніякого;

– реалізовувати продукцію за тією ціною, яка відповідає середньоринковій і за якою потенційні споживачі готові купувати цю продукцію. Щоб установити таку ціну, фахівці підприємства повинні вивчити ринок збуту, потенційних споживачів, їхні потреби і платіжні можливості, конкурентоспроможність підприємства і ціни конкурентів на однотипну продукцію;

– виробляти продукцію в тій кількості, якої вимагає ринок, щоб товар не залежувався на складі, особливо якщо у нього обмежений термін придатності;

– виробляти продукцію за раціонального розрахунку витрат виробництва. Коли витрати виробництва перевищують виручку від реалізації продукції, виробництво вважається нерентабельним і збитковим, воно не приносить прибутку. Це може призвести до банкрутства.

Висновки. Таким чином, фінансові результати діяльності підприємства характеризуються величиною прибутку і рівнем рентабельності. Слід відзначити, що чим вищі показники прибутку і рентабельності, тим ефективніше функціонує організація, тим вища її фінансова стійкість. Організація, яка працює неефективно, не в змозі вирішувати стратегічні завдання, а також розвивати свою діяльність. І навпаки, компанія з високими показниками ефективності має широкі можливості не тільки для поточного функціонування, але і для розширення масштабів у перспективі, залучення інвесторів і кредиторів.

Процес управління прибутком і рентабельністю організації ґрунтується на результатах проведеного економічного аналізу цих показників. Суттєве значення у цьому разі відводиться методиці проведеного дослідження, що дає змогу сформувати найбільш вичерпну інформацію для цілей розроблення обґрунтованих управлінських рішень і заходів щодо підвищення фінансових результатів і ефективності діяльності організації.

Таким чином, аналіз прибутку і рентабельності є одним зі значущих напрямів під час пошуку шляхів підвищення ефективності функціонування підприємства. Від своєчасності його проведення, достовірності отриманих результатів та оперативності розроблення заходів, спрямованих на зростання показників прибутку і рентабельності, залежить успішний розвиток організації у довгостроковій перспективі.

Список літератури:

1. Холощенко Т.Г. Доходность предприятия и пути ее повышения [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://docplayer.ru/28890226-Dohodnost-predpriyatiya-i-puti-ee-povysheniya.html>.
2. Ефимова О.В. Анализ рентабельности капитала // Бухгалтерский учет. – 2013. – № 5. – С. 16–20.
3. Міщенко К.Г. Прибутковість підприємства та шляхи її підвищення [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [file:///C:/Users/User/Downloads/mnj_2017_2\(2\)_24.pdf](file:///C:/Users/User/Downloads/mnj_2017_2(2)_24.pdf).
4. Дубоносова А.Н. Уровень доходности предприятия: оценка и методы увеличения [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.cfin.ru/management/finance/cost/performance.shtml>.
5. Швиданенко Г.О., Олексюк О.І. Сучасна технологія діагностики фінансово-економічної діяльності підприємства. – К. : КНЕУ, 2002. – 192 с.
6. Гетьман О.О. Економіка підприємства: [підручник] / О.О. Гетьман. – К. : ЦНЛ, 2010. – 488 с.
7. Фахретдинова І.Б. Удосконалення оцінки прибутковості і рентабельності діяльності торгових підприємств Республіки Башкортостан // Молодий вчений. – 2016. – № 6. – С. 578–580.
8. Добровольська О.В. Резерви підвищення прибутковості підприємства в умовах ринку [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.vestnik-econom.mgu.od.ua/journal/2015/13-2015/44.pdf>.

УДК 33.021:658.621

Тюхтій М.П., д.е.н., професор
кафедри економіки підприємства
Запорізька державна інженерна академія
Піскунова А.О., магістрант
Запорізька державна інженерна академія

КОМПЛЕКСНИЙ ПІДХІД ДО АНАЛІЗУ ВИРОБНИЧО-ГОСПОДАРСЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ МАШИНОБУДУВАННЯ

Тюхтій М.П., Піскунова А.О. Комплексний підхід до аналізу виробничо-господарської діяльності підприємств машинобудування. У статті досліджуються теоретичні аспекти управління виробничо-господарською діяльністю підприємства. Визначені основні напрями та показники для аналізу виробничо-господарської діяльності вітчизняних підприємств у сучасних умовах. Окреслені проблеми машинобудівної галузі в Україні, які згруповані в три групи: галузеві, технологічні, фінансово-економічні та інноваційні. Запропоновано шляхи їх подолання.

Ключові слова: управління, виробничо-господарська діяльність, машинобудування, обсяг реалізації продукції, рентабельність.

Тюхтій М.П., Піскунова А.А. Комплексный подход к анализу производственно-хозяйственной деятельности предприятий машиностроения. В статье исследуются теоретические аспекты управления производственно-хозяйственной деятельностью предприятия. Определены основные направления и показатели для анализа производственно-хозяйственной деятельности отечественных предприятий в современных условиях. Выявлены проблемы машиностроительной отрасли в Украине, которые можно сгруппировать в три группы: отраслевые, технологические, финансово-экономические и инновационные. Предложены пути их преодоления.

Ключевые слова: управление, производственно-хозяйственная деятельность, машиностроение, объем реализации продукции, рентабельность.

Tiukhtii M.P., Piskunova A.A. An integrated approach to the analysis of production and economic activities of machine-building enterprises. The article studies theoretical aspects of management of production and economic activities of the enterprise. The main directions and indicators for the analysis of production and economic activities of domestic enterprises in modern conditions are determined. Problems of the machine-building industry in Ukraine are revealed, which can be grouped into three groups: branch, technological, financial and economic and innovative. Ways of overcoming them are proposed.

Key words: management, production and economic activities, machine-building, sales volume, profitability.

Постановка проблеми. Сучасний динамічний та складно прогнозований стан економіки спричиняє загрози для нормальної виробничо-господарської діяльності будь-якого підприємства, яка передбачає передусім спроможність підтримувати достатній рівень ділової активності, нарощувати виробничий

та інноваційний потенціал, підвищуючи його інвестиційну привабливість. При цьому підприємства повинні мати механізм адаптації до ризиків мінливих ринкових умов. Тому для підприємств актуальним є вміння передбачати зміни зовнішнього середовища і готувати необхідні заходи як реакцію на них. Одним із способів вирішення цієї проблеми стає здійснення комплексної оцінки виробничо-господарської діяльності підприємств та управління нею.

Аналіз останніх досліджень і публікацій.

Значна кількість публікацій з проблем аналізу та управління виробничо-господарською діяльністю підприємств свідчить про їх важливість і актуальність для досягнення ефективного функціонування підприємств у сучасних умовах. Дослідженню зазначених питань багато уваги присвятили закордонні та вітчизняні економісти, такі як І. Бойчик, О. Заруба, В. Ковальов, Д. Кучерак, В. Кулаков, Л. Мельник, Є. Мних, С. Мочерний, О. Пилипченко, Г. Семенов, Н. Шандова та інші. Проте, незважаючи на значний доробок науковців, недостатньо мірою досліджено виробничо-господарську діяльність підприємств машинобудівної галузі, які є сьогодні базою для розвитку вітчизняної економіки.

Постановка завдання. Основною метою статті є дослідження сутності виробничо-господарської діяльності підприємства, визначення основних напрямів її аналізу, окреслення системних проблем машинобудівних підприємств та шляхів їх подолання.

Виклад основних результатів. Вагомий внесок у вивчення сутності виробничо-господарської діяльності підприємств зробили деякі вітчизняні учені-економісти. Так, В.М. Хобга, О.А. Солодова, С.І. Кравченко, О.Н. Фищенко стверджують, що виробничо-господарська діяльність – це організаційно-економічний процес пошуку і використання можливостей виробництва, обміну та розподілу продукту відповідно до поставлених цілей та завдань [1, с. 23].

Під господарською діяльністю в Господарському кодексі України розуміється діяльність суб'єктів господарювання у сфері суспільного виробництва, спрямована на виготовлення та реалізацію продукції, виконання робіт чи надання послуг вартісного характеру, що мають цінову визначеність [2].

На думку А.Г. Семенова, виробничо-господарська діяльність підприємства досліджується як економічна система, яка має об'єкти подвійної природи. З одного боку, це елементи, що визначають виробничо-технічну структуру, знаряддя і предмети праці, а також технологічні правила, що регламентують процеси виробництва, розподіл продукції, проведення досліджень і розробок. З іншого – це чинники, що визначають соціально-економічну структуру, фахову підготовленість і спроможність до трудової діяльності учасників, їх соціальні сукупності (колективи, робочі групи, відділи), характер розподілу повноважень і відповідальності між працівниками, групами, колективами у процесі прийняття управлінських рішень та їх неформальні відносини [3].

В.І. Кулаков стверджує, що під виробничо-господарською діяльністю слід розуміти діяльність зі впорядкування, взаємоузгодження роботи та реалізації покладених функцій сукупності елементів і частин у процесі постійного взаємозв'язку з метою створення (виробництва) певної продукції, виконання робіт або надання послуг, підпорядкування кожного елемента системи спільній меті [4].

Таким чином, можна дійти висновку, що виробничо-господарська діяльність підприємства являє собою обґрунтований, не суперечний законодавству процес планування, виробництва продукту з ціллю його подальшого збуту та отримання прибутку відповідно до потреб споживачів та ринкової кон'юнктури.

На наш погляд, необхідність управління виробничо-господарською діяльністю очевидна і пов'язана з ґрунтовним та повним її аналізом, що сприятиме прийняттю найбільш оптимальних управлінських рішень. Отже, ефективність виробничо-господарської діяльності є свого роду кінцевим показником вдалого (невдалого) управління цією діяльністю.

Аналіз виробничо-господарської діяльності є невід'ємним складником системи управління кожного підприємства, оскільки спрямований на ідентифікацію його стану, розроблення превентивних та реактивних управлінських рішень для ліквідації проблеми та використання шансів середовища, в якому функціонує підприємство.

Метою аналізу виробничо-господарської діяльності є оцінювання рівня ефективності застосування виробничих ресурсів для виробництва і реалізації продукції, виявлення ефективності операційної діяльності підприємства.

Напрямами аналізу та оцінки виробничо-господарської діяльності підприємства є:

– підсистема виробництва, що включає аналізування стану розвитку виробничих підрозділів; складність технології; систему та рівень якості; стан виробничих потужностей (продуктивність устаткування); розвиток та впровадження інновацій. До критеріїв оцінювання сфери виробництва належать: технічна оснащеність праці, коефіцієнт зносу, відновлення, введення та вибуття основних засобів, рівень завантаженості устаткування, фондовіддача підприємства, кількість інноваційних розробок, раціоналізаторських пропозицій, винаходів, матеріалоемність продукції;

– підсистема збуту, що відповідає за ефективність виробничо-господарської діяльності. Від неї залежить прибутковість, ліквідність, ділова активність, платоспроможність та майновий стан усього підприємства. Сфера збуту включає в себе обсяги продажу, продаж за товарними групами, ринкову частку та її динаміку, транспортне забезпечення, розташування складів, рівень товарних запасів, кількість збутового персоналу та рівень його досвіду, післяпродажне обслуговування, ціни і знижки, маркетингову цінову політику;

– підсистема персоналу, що включає оцінювання розвитку виробничих підрозділів, підбору і розстановку кадрів з урахуванням їх психологічної сумісності, забезпечення перепідготовки та підвищення кваліфікації кадрів, систему оплати праці. До критеріїв можна віднести динаміку продуктивності праці; коефіцієнти обороту, вибуття, плинності; динаміку оплати праці; середню заробітну плату; кількість відпрацьованих годин одним працівником; вартість соціального пакета для працівників підприємства;

– фінансова підсистема забезпечує всі сфери господарювання. На всіх стадіях виробничо-господарської діяльності неможливо обійтися без використання коштів для подальшого розвитку: для купівлі матеріалів, напівфабрикатів, сировини, комплектуючих; зберігання продукції; для створення умов праці та її оплати, підтримання й оновлення основних засобів. Основними критеріями фінансової сфери можна назвати рівень ліквідності, стабільності, платоспроможності та ділової активності [5].

Науковці пропонують різні методи оцінки ефективності виробничо-господарської діяльності. Одні пропонують використовувати інтегральний показник, інші – систему показників. Ми згодні з А.А. Вашенко [6], що побудова інтегрального показника є досить складним методом, оскільки включає в себе безліч вхідних параметрів, що ускладнює розрахунки. Тому доцільніше використовувати системний метод, а саме систему показників, що дає змогу всебічно оцінити ефективність роботи підприємства та результати використання витрачених ресурсів, проаналізувати сумарний ефект різних її структурних підрозділів та напрямів діяльності.

Такий підхід дає змогу комплексно оцінити ефективність діяльності підприємства на всіх стадіях роботи і на всіх проміжках часу, виявити переваги та недоліки політики підприємства і на основі отриманих результатів розробити певні заходи для підвищення ефективності діяльності промислового підприємства.

Основні показники аналізу виробничо-господарської діяльності наведені в таблиці 1.

Як видно з таблиці 1, система показників щодо аналізу виробничо-господарської діяльності поділяється на дві групи, кожна з яких включає в себе показники, які характеризують загальну ефективність ведення господарства та ефективність використання окремих видів ресурсів.

Узагальнюючі показники дають змогу оцінити результативність діяльності підприємства загалом. Це дає змогу приймати рішення та реалізовувати заходи, спрямовані на удосконалення діяльності підприємства на рівні вищої ланки управління.

Показники ефективності дають змогу оцінити та обґрунтувати вибір ресурсів для досягнення цілей та вибору напрямку розвитку конкретного підприємства. Аналіз показників зазначеної групи дає змогу виявити основні проблеми, а головне – їх причини, що є необхідним для прийняття рішення на окре-

мих стадіях виробничо-господарської діяльності. Майже в кожній групі запропонованої системи показників щодо аналізу виробничо-господарської діяльності є показники рентабельності, що вказує на їх провідну роль в оцінці ефективності діяльності підприємства. Запропонована комплексна оцінка ефективності підприємства дає змогу виявити фактори впливу на неї, проаналізувати адекватність прийнятих управлінських рішень та управляти ефективністю виробничо-господарської діяльності. Зауважимо, що здійснення процесу управління діяльністю підприємства можливе тільки на основі результатів оцінки та вимірювання її ефективності.

Запропонований комплексний підхід до оцінки ефективності діяльності підприємств дає змогу розробити заходи з підвищення ефективності діяльності та запропонувати інструментарій вимірювання ефективності використання потенціалу підприємства, що є актуальним, особливо сьогодні, коли підприємства працюють в умовах обмеженості фінансових ресурсів та потребують розроблення заходів з економії матеріальних витрат.

Для виявлення тенденцій розвитку вітчизняних машинобудівних підприємств проведемо оцінку їхньої діяльності. Вітчизняне машинобудування сьогодні переживає не найкращі часи. З 2013 р. виробництво машинобудівної галузі скорочується в середньому на 20% щороку. Найбільший спад зафіксовано у виробництві транспортного машинобудування: обсяг виробництва локомотивів скоротився на 62%, виробництво автомобілів знизилося на 35%. Більшість машинобудівних підприємств змушена існувати в режимі виживання. Результатом цього стала втрата наявних ринкових позицій, банкрутство багатьох підприємств, критичне моральне і фізичне старіння технологій та устаткування.

Машинобудівна галузь у Запорізькій області представлена понад ста підприємствами, оскільки вона є системоутворюючою для економіки регіону. Серед лідерів машинобудівної промисловості варто відзначити ПАТ «Мотор Січ» (авіаційні двигуни, устаткування наземного застосування), ПАТ «Запоріжтрансформатор» (силові, спеціальні трансформатори), ПАТ «Запорізький автомобілебудівний завод» (легкові автомобілі), ПАТ «Запорізький завод висковольтної апаратури» (електричні кабелі).

Зараз ситуація залишається дуже складною. Спостерігається скорочення обсягів виробництва на машинобудівних підприємствах. Через брак попиту на виготовлювану продукцію та відсутність державної підтримки вітчизняного виробництва ПАТ «Запорізький автомобілебудівний завод» завантажений лише частково. Через відсутність обігових коштів та значну втрату ринків збуту обсяги виробництва ПАТ «Запоріжтрансформатор» із 2014 р. постійно зменшуються, ПАТ «Мотор Січ» змогло збільшити обсяги виробництва за рахунок упродовження програми вертольотобудування й осво-

Зміст та показники, що використовуються для аналізу виробничо-господарської діяльності

Напрями	Основні показники	Зміст
Узагальнюючі показники ефективності виробництва		
Аналіз виробництва	Рентабельність товару	Характеризує ступінь прибутковості виробництва товару
	Витрати на виробництво одиниці товарної продукції	Відображає ефективність витрат із випуску продукції
Аналіз збуту	Рентабельність продажу	Характеризує ступінь прибутковості роботи підприємства на ринку, правильність встановлення ціни товару
	Коефіцієнт затовареності готовою продукцією	Відображає ступінь затовареності готовою продукцією. Зростання показника свідчить про зниження попиту
	Коефіцієнт ефективності реклами і засобів стимулювання збуту	Характеризує економічну ефективність реклами і засобів стимулювання збуту
Показники ефективності використання ресурсів		
Аналіз використання праці (персоналу)	Продуктивність праці	Відображає ефективність організації виробництва та використання робочої сили
	Частка заробітної плати у собівартості продукції	Виявлення розмірів і динаміки середньої заробітної плати, її частки у собівартості, дослідження темпів зростання заробітної плати, оцінка резервів підвищення ефективності використання фонду заробітної плати
	Трудомісткість одиниці продукції	Характеризує затрати живої праці на виробництво одиниці продукції
Аналіз використання основних фондів	Фондовідачча основних виробничих фондів	Характеризує ефективність використання основних виробничих фондів
	Фондомісткість	Характеризує потребу в основних виробничих фондах для забезпечення виробництва одиниці продукції
	Розмір амортизаційних відрахувань	Ефективність витрат на утримання устаткування
Аналіз використання матеріальних ресурсів	Матеріаловідачча	Показує, скільки вироблено продукції з кожної гривні спожитих матеріальних ресурсів (сировини, матеріалів, палива, енергії тощо)
	Матеріалоємність	Показує, скільки матеріальних витрат необхідно на виробництво одиниці продукції
Аналіз використання фінансових ресурсів	Коефіцієнт автономії	Характеризує незалежність підприємства від позикових джерел
	Коефіцієнт поточної платоспроможності	Відображає здатність підприємства виконувати свої поточні фінансові зобов'язання
	Коефіцієнт оборотності оборотних коштів	Характеризує ефективність використання оборотних коштів. Відповідає часу, протягом якого оборотні кошти проходять всі стадії виробництва й обороту

ення нових ринків, але через військові дії на сході країни завод втратив значні виробничі потужності. У 2015 р. на стан справ у промислових галузях України негативно вплинула ситуація на сході та загальні національні тенденції – відсутність стабільності національної валюти та низькі споживчі настрої.

З метою систематизації основних проблем машинобудівної галузі пропонується згрупувати їх у три групи: галузеві – найбільш характерні для зазначеної галузі; технологічні, що проявляються в технології виробництва; фінансово-економічні та інноваційні.

Серед галузевих проблем слід відзначити відсутність державної підтримки галузі; наявність диспропорцій у розвитку галузевої структури, її невідповідність пріоритетам розвитку національної економіки; недо-

статне використання ресурсного потенціалу машинобудівних підприємств через нераціональну структуру; слабкі позиції на ринку більшості машинобудівних підприємств; відсутність налагоджених внутрішніх ринків збуту (нерозвиненість інфраструктури); повільний розвиток підгалузей машинобудування; відсутність систематичного аналізу потреб і вимог основних ринків збуту; значний обсяг виробництва в тіньовому секторі.

Серед технологічних проблем варто виокремити застарілі технології виробництва та технічного складу; нераціональне використання наявних виробничих потужностей; високу зношеність основних фондів, відсталу технічну основу; високу ресурсо-, енерго- та матеріаломісткість продукції машинобудування.

Фінансово-економічні проблеми машинобудівних підприємств – це низький рівень рентабельності та погіршення матеріально-технічної забезпеченості; відсутність джерел фінансування, фінансових механізмів та інструментів; недостатність обігових коштів, недосконалість механізму середньо- та довгострокового кредитування; нестійкий фінансовий стан (значна частка збиткових підприємств). До інноваційних можна віднести відсутність масштабних інвестиційних проєктів, низькі темпи розроблення, освоєння і випуску нової продукції, оновлення виробництва [7, с. 119].

Таким чином, проблеми машинобудівної галузі мають комплексний і хронічний характер та потребують нової концепції державної промислової політики, що сприяла би створенню умов для підвищення конкурентоспроможності продукції машинобудування на світових ринках, підвищення якості та зменшення її собівартості, залучення іноземних інвестицій, виходу виробників продукції машино-

будування на нові зовнішні ринки, створення нових робочих місць і, як наслідок, підвищення рівня життя населення [8, с. 19].

Висновки. Для вирішення проблем машинобудівних підприємств в Україні доцільно вжити заходів, що дадуть змогу підвищити ефективність їхньої діяльності: прискорити інноваційний розвиток за рахунок переснащення галузі, застосування новітніх технологій та обладнання для проєктування нової техніки; шляхом диверсифікації виробництва покращити галузеву структуру машинобудівного комплексу, визначивши його як пріоритетну галузь; створити спільні підприємства, що будуть виготовляти високоефективну техніку з використанням найкращих іноземних аналогів на основі сучасних енерго- та ресурсозберігаючих технологій; розвивати експортний потенціал галузі; покращити матеріально-технічне та інформаційне забезпечення; покращити умови праці та сформувати соціальну інфраструктуру; покращити показники ефективності; сформувати ефективний механізм контролю.

Список літератури:

1. Хобта В.М. Формирование хозяйственных решений: монографія / В.М. Хобта, О.А. Солодова, С.И. Кравченко, О.Н. Фищенко и др. – Донецк: Каштан, 2003. – 416 с.
2. Господарський кодекс України // Відомості Верховної Ради України. – 2003. – № 18; 19–20; 21–22. – Ст. 144.
3. Семенов Г.А. Организация и планирование хозяйственной деятельности предприятия: монографія / Г.А. Семенов, А.Г. Семенов. – Запорожье: ЗГИА, 2001. – 174 с.
4. Кулаков В.І. Еволюція поглядів на управління виробничо-господарською діяльністю підприємств [Електронний ресурс] – Режим доступу: http://mevhnua.at.ua/load/mizhnarodna_naukovo_praktichna_internet_konferencija/1_formuvannja_ta_ocinka_efektivnosti_funkcio?uvannja_mekhanizmiv_upravlinnja_dijalnistju_pidpriemstv/evoljucija_pogljadiv_na_upravlinnja_virobnicno_gospodarskoju_dijalnistju_pidpriemstv/2-1-0-92.
5. Лещинська М.В. Напрями аналізу виробничо-господарської діяльності підприємства [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.kpi.kharkov.ua/archive/MicroCAD/2016/S16/file_213.pdf.
6. Ващенко А.А. Ефективність виробничо-господарської діяльності в механізмі управління промисловими підприємствами / А.А. Ващенко // Economics Bulletin, 2014. – № 1. – С. 80–87.
7. Короткий Ю.В. Машинобудівна промисловість України : здобутки та перспективи / [Електронний ресурс] / Ю.В. Короткий // Науковий вісник Міжнародного гуманітарного університету. – Режим доступу: <http://vestnik-econom.mgu.od.ua/journal/2015/11-2015/28.pdf>.
8. Свеженцев О.О. Перспективи розвитку машинобудівної галузі України: формування нової концепції промислової політики / О.О. Свеженцев // Управління розвитком. – № 2(184). – 2016. – С. 12–20.

Стоєв В.Л., к.е.н.,
старший викладач кафедри економіки підприємства
Запорізька державна інженерна академія
Фалько К.І., магістрант
Запорізька державна інженерна академія

ЕКОНОМІЧНА КРИЗА ТА МЕХАНІЗМ ЇЇ ПОПЕРЕДЖЕННЯ

Фалько К.І., Стоєв В.Л. Економічна криза та механізм її попередження. У статті розглядається сутність кризи, види та фактори, що спричинюють це явище. Досліджено особливості механізму антикризового управління. Основними елементами механізму антикризового управління запропоновано визначати фактори впливу, діагностику кризових явищ на підприємстві, потребу у антикризовому управлінні, його методи та інструменти, нормативно-правове забезпечення, а також рівні управління.

Ключові слова: економічна криза, механізм попередження кризи, стабілізація фінансового стану, антикризове управління підприємством, діагностика.

Фалько К.И., Стоев В.Л. Экономический кризис и механизм его предупреждения. В статье рассматривается сущность кризиса, виды и факторы, вызывающие это явление. Исследованы особенности механизма антикризисного управления. Основными элементами механизма антикризисного управления предложено определять факторы влияния, диагностику кризисных явлений на предприятии, потребность в антикризисном управлении, его методы и инструменты, нормативно-правовое обеспечение, а также уровни управления.

Ключевые слова: экономический кризис, механизм предупреждения кризиса, стабилизация финансового состояния, антикризисное управление предприятием, диагностика.

Falko K.I., Stoev V.L. The economic crisis and its mechanism of warning. The article examines the essence of crisis, kinds and factors that cause this phenomenon. The features of the mechanism of anti-crisis management are investigated. It is suggested to determine the basic elements of mechanism of anti-crisis management: the factors of influence, the diagnosis of crisis phenomena in the enterprise, the need for anti-crisis management, his methods and instruments, normatively-legal providing, as well as management levels.

Key words: economic crisis, mechanism of crisis prevention, stabilization of financial condition, anti-crisis management of enterprise, diagnostics.

Постановка проблеми. Проблема управління підприємствами в кризових ситуаціях у системі як регіональної, так і національної економіки є вкрай важливою й актуальною. Це підтверджується аналітичними даними: протягом 2010–2016 рр. кількість збиткових підприємств постійно зростає у динаміці [1]. Отже, сьогодні існує нагальна необхідність розроблення механізму попередження економічних криз на підприємстві, що передбачає комплексне та системне дослідження теоретичних засад управління в період виникнення кризової ситуації, аналіз його методичного забезпечення, обґрунтування сучасних методів діагностики кризових явищ та розроблення стратегії виходу з кризи.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблематикою вивчення й аналізу кризових явищ та їх причин займаються дуже багато вчених, зокрема: В.О. Василенко, П.С. Грін, О.І. Галушко, В.Н. Крутько, А.М. Штангрет, Дж. М. Кейнс, Т. Гренц, Ю. Розенталь та інші. Проблематиці визначення та трактування поняття «механізм антикризового управління» присвячені дослідження таких авторів, як Е.М. Коротков, О.В. Коваленко, Л.О. Лігоненко, О.М. Скибицький,

А.Д. Чернявський, З.Є. Шершньова та інші [2; 3; 4; 5]. Серед зарубіжних учених механізм антикризового управління як елемент теорії антикризового управління досліджувався І. Ансоффом, М. Месконом, А. Томпсоном, Й. Шумпетером, їх послідовниками та опонентами.

Незважаючи на те, що існує величезна кількість публікацій із цієї тематики, сьогодні залишається низка невирішених питань щодо удосконалення методичного забезпечення оцінювання та формування відповідного механізму антикризового управління.

Постановка завдання. Метою статті є дослідження сутності економічних криз та механізму антикризового управління підприємства, визначення основних його елементів.

Виклад основних результатів. Криза як економічна категорія розглядається зазвичай як складний загострений стан, різкий перелом або занепад. Причини криз, що виникають на підприємстві, можуть бути різними і мати як природний характер, який відображають кліматичні явища (землетрус, повінь та інші катаклізми природного походження), так і техногенні відбитки, пов'язані з діяльністю людини [6, с. 34].

На практиці з кризою, як правило, ідентифікується загроза неплатоспроможності та банкрутства підприємства, діяльність його в неприбутковій зоні або брак на підприємстві потенціалу для успішного функціонування. З позиції фінансового менеджменту кризовий стан підприємства полягає в його неспроможності здійснювати фінансове забезпечення поточної виробничої діяльності. Кризу на підприємстві характеризують за трьома параметрами, такими як:

- джерела (фактори) виникнення;
- вид кризи;
- стадія розвитку кризи.

У житті підприємства кризи або загроза криз – постійне явище. Першопричиною, тобто можливістю виникнення економічних криз, є розрив між виробництвом і споживанням товарів [7, с. 168].

Загалом виділяють значну кількість причин кризових ситуацій та кризового стану підприємств. Щодо місця виникнення причини криз виділяють [6, с. 67]:

1) зовнішні щодо підприємства кризи, на які воно не в змозі впливати або має обмежений вплив;

2) внутрішні кризи, що виникають у результаті діяльності самого підприємства.

На виникнення економічної кризи на підприємстві впливає багато зовнішніх та внутрішніх факторів, основні з яких наведені у табл. 1.

Під впливом факторів зовнішнього та внутрішнього середовища нормальний стан функціонування підприємства може порушуватися, відхилитися від планових чи бажаних параметрів роботи. Такі ситуації вимагають формування і використання в межах структурних елементів господарського механізму відповідних заходів, які будуть мати антикризовий характер [9, с. 140]. Сукупність таких заходів, методів, важелів та інструментів у науковій літературі розкривається через поняття механізму антикризового управління.

Механізм антикризового управління являє собою сукупність принципів, законів та процедур, які забезпечують прийняття та реалізацію управлінських

рішень щодо передбачення небезпеки кризи, аналізу її симптомів, заходів для зниження негативних наслідків кризи і використання її факторів для наступного розвитку [10]. При цьому механізм антикризового управління доцільно поділити на два види: механізми попередження кризи на підприємстві та механізми усунення наслідків кризи, до яких відносять організаційні перетворення, управління ризиками, контролінг, інвестиційну політику та санацію.

Для ефективної організації управління на мікрорівні під час виникнення кризових явищ і ситуацій необхідні такі дії, як організація стратегічного (перспективного) планування; постійний моніторинг зовнішнього та внутрішнього середовища, виявлення ознак кризи, що загрожують діяльності підприємства; розроблення попередніх заходів для зниження вразливості підприємства (у тому числі із запобігання аваріям, екологічним загрозам); створення резервів (фінансових, сировинних тощо); скорочення поточних витрат на виробництві; створення дублюючих систем управління; диверсифікація; трансформація організаційних форм управління, а також активна інноваційна політика як основний механізм виходу з кризи.

Часто кризові ситуації в розвитку підприємства неможливо усунути. Вони виникають як об'єктивні явища, що відтворюють циклічний характер розвитку підприємства. Але гостроту криз можна й потрібно зменшувати з урахуванням їх особливостей, а також своєчасно розпізнаючи їх наближення. Це досягається лише за допомогою механізму антикризового управління.

Основними елементами механізму антикризового управління є фактори, діагностика кризових явищ на підприємстві, потреба у антикризовому управлінні, його методи та інструменти, нормативно-правове забезпечення, ресурси, а також рівні управління.

Діагностика кризових явищ здійснюються на початковому етапі для визначення потреби антикризового управління. Основними інструментами

Таблиця 1

Фактори, що спричиняють економічну кризу на підприємстві [8]

Зовнішні фактори	Внутрішні фактори
– спад кон'юнктури в економіці загалом	– низька якість менеджменту
– зменшення купівельної спроможності населення	– дефіцити в організаційній структурі
– значний рівень інфляції	– низький рівень кваліфікації персоналу
– нестабільність господарського та податкового законодавства	– недоліки у виробничій сфері
– нестабільність фінансових ринків	– прорахунки у галузі постачання
– посилення конкуренції в галузі	– низький рівень маркетингу та втрата ринків збуту продукції
– криза окремої галузі	– прорахунки в інвестиційній сфері
– сезонні коливання	– брак інновацій та раціоналізаторства
– посилення монополізму на ринку	– дефіцити у фінансуванні
– політична нестабільність у країні місцезнаходження підприємства або в країнах – постачальниках сировини (споживачів продукції)	– відсутність або незадовільна робота служб контролінгу (планування, аналіз, інформаційне забезпечення, контроль)
– конфлікти між засновниками (власниками)	

діагностики є експрес-діагностика; моніторинг та оцінка загальних показників фінансового стану; діагностика із застосуванням фінансового аналізу та методик оцінки ймовірності банкрутства; методи оцінки потенціалу підприємства (конкурентоспроможності підприємства); здійснення інших додаткових заходів. У процесі виявлення потреби антикризового управління визначається основна мета антикризових заходів – стан у майбутньому, котрий можливо змінити щодо теперішнього та варто, бажано або необхідно досягнути.

Основними функціями управління є планування; організація; мотивація, координація та контроль за виконанням цілей. Прийняття рішення і комунікаційний процес є сполучними ланками між зазначеними функціями. З огляду на специфіку антикризового управління, основними його функціями є:

- недопущення кризових ситуацій (постійна готовність до можливого порушення фінансової рівноваги ринкового агента);
- діагностика кризових явищ (ідентифікація потенційних ризиків для конкретного підприємства та розроблення заходів щодо їх зниження);
- моніторинг факторів зовнішнього та внутрішнього середовища, які впливають на суб'єкти господарювання та їх зміни;
- максимально швидке реагування на окремі кризові явища;
- створення стратегічних резервів матеріальних ресурсів на випадок виникнення кризи;
- стабілізація (ліквідація наслідків кризи та приведення підприємства до початкового ефективного стану);
- використання за необхідності санації для уникнення банкрутства; здійснення процедури банкрутства або ліквідації підприємства.

Виконання зазначених вище функцій має специфічну спрямованість, яка полягає у своєчасній ідентифікації кризових явищ, що існують зовні та всередині підприємства, розробленні та впровадженні заходів щодо запобігання, ліквідації або пом'якшення впливу негативних факторів на діяльність підприємства, прискореній та дієвій реакції на зміни в зовнішньому оточенні, розробленні та введенні в дію інструментів у межах складових елементів господарського механізму, які у критичній ситуації (наприклад, на межі банкрутства) могли б забезпечити вихід підприємства з такого стану з найменшими втратами.

Особливою функцією в системі антикризового управління є діагностика кризового стану підприємства. Слід зауважити, що вона є функцією і специфічною стадією антикризового управління. Це вихідний пункт для прогнозу альтернативного розвитку підприємства. З огляду на різноманітність кризових явищ та багатоваріантність їх прояву, можна використовувати різні методи антикризового управління як щодо окремих параметрів кри-

зового явища, так і щодо кризової ситуації загалом [9, с. 145]. Так, тактичними методами антикризового управління є даунсайзинг, санація, моніторинг та антикризовий контролінг. До стратегічних методів відносяться диверсифікація, регуляризація, реінжиніринг, реструктуризація, злиття та ліквідація підприємства.

Тактичні методи спрямовані на швидке покращення фінансових показників підприємства, тобто подолання наслідків кризи. Проте часто цих методів недостатньо для усунення основної причини кризового стану – неефективної системи управління. А це потребує використання заходів більш тривалої дії, тобто застосування стратегічних методів. Такі методи спрямовані на покращення якісних характеристик діяльності підприємств. Результати застосування стратегічних методів підприємство відчуває, як правило, не одразу, проте вони змінюють сутність бізнесу, його якісні характеристики, такі як конкурентоспроможність, інвестиційна привабливість, інноваційність тощо.

Надзвичайно важливе місце у структурі механізму антикризового управління на підприємстві займає нормативно-правове забезпечення, яке можна також розділити на зовнішнє та внутрішнє.

Зовнішнє нормативно-правове забезпечення антикризового управління своєю метою має комплексне регулювання питань діяльності підприємства, а також його взаємозв'язків із заінтересованими сторонами у процесі його функціонування у кризовій ситуації. До основних нормативно-правових документів цієї групи варто віднести Конституцію України, Господарський Кодекс України, Закон України «Про відновлення платоспроможності боржника або визнання його банкрутом», «Методичні рекомендації щодо виявлення ознак неплатоспроможності підприємства та ознак дій з приховування банкрутства, фіктивного банкрутства чи доведення до банкрутства», що затверджені Наказом Міністерства економіки України від 19 січня 2006 р. № 14 (у редакції наказу Міністерства економіки України від 26 жовтня 2010 р. № 1361) [11, с. 278]. Внутрішнє нормативно-правове забезпечення антикризового управління забезпечує організацію та регулювання діяльності підприємства як системи, досягнення постійних цілей у межах реалізації стратегій у розрізі часового проміжку. До внутрішніх нормативно-правових документів доцільно відносити установчі документи; положення, які визначають організаційну структуру управління підприємством; положення, які визначають особливості взаємодії між підприємством та середовищем функціонування; документи, які характеризують операційну діяльність підприємства (розпорядження, накази та нормативи тощо).

Реалізація всіх вищезазначених елементів механізму антикризового управління забезпечується використанням відповідних ресурсів (матеріальних,

фінансових та кадрово-інтелектуальних, які можуть концентруватися як на рівні самого підприємства, так і залучатися ззовні. Таким чином, механізм антикризового управління забезпечує реалізацію цілей та завдань підприємства як системи через узгодження своїх інтересів із середовищем функціонування та враховує ступінь потреби, наявні можливості та мету антикризових заходів.

Висновки: На основі викладеного можна дійти висновку, що криза має ознаки різкого перелому та важкого перехідного економічного стану. З еконо-

мічної позиції запорукою запобігання кризи є ефективне управління підприємством через відповідний механізм. З метою попередження економічної кризи слід проводити комплексну діагностику фінансового стану підприємства. Особливого значення для підприємств, що мають кризовий стан, набуває система антикризового управління, яка передбачає розроблення дієвого механізму стабілізації фінансового стану, що дасть змогу відновити платоспроможність підприємства та забезпечити його подальше успішне функціонування.

Список літератури:

1. Статистичний щорічник України за 2016 рік [Державний комітет статистики України] / Відповідальний за випуск О.А. Вишнеvsька. За редакцією І.М. Жук. – Київ: Державна служба статистики України, 2016. – 575 с.
2. Антикризисное управление: Учебник. – 2-е изд. доп. и перераб. / Под ред. проф. Э.М. Короткова. – М.: ИНФРА-М, 2006. – 620 с.
3. Коваленко О.В. Механізми та інструменти ефективного антикризового управління підприємствами / О.В. Коваленко // Вісник Нац. техн. ун-ту «ХПІ»: зб. наук. пр. Темат. вип. : Технічний прогрес та ефективність виробництва. – Харків : НТУ «ХПІ». – 2011. – № 7. – С. 136–146.
4. Скибицький О.М. Антикризовий менеджмент: Навч. посібник. – К.: Центр учбової літератури, 2009. – 568 с.
5. Чернявський А.Д. Антикризове управління підприємством: Навч. посіб. – К.: МАУП, 2006. – 256 с.
6. Герасимчук В.Г. Стратегічне управління підприємством: Навч. посіб. – К.: КНЕУ, 2010. – 360 с.
7. Дацюк І.В. Сутнісна характеристика кризи підприємств / Дацюк І.В. // Технологія і техніка друкарства. – 2010. – № 2(28). – С. 165–170.
8. Кривошликова В.А. Механізм попередження фінансової кризи на підприємстві / В.А. Кривошликова // НТКП ВНТУ. Факультет менеджменту та інформаційної безпеки; XLVI Науково-технічна конференція факультету менеджменту та інформаційної безпеки. – 2017. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://conferences.vntu.edu.ua/index.php/all-fm/all-fm-2017/paper/view/2121>.
9. Погребняк А. Сутність складових елементів механізму антикризового управління на промисловому підприємстві / А. Погребняк // Економічний вісник НТУУ «КПІ». – 2015. – № 12. – С. 138–147.
10. Гордієнко Т.В. Антикризовий механізм управління результативністю діяльності будівельного підприємства [Електронний ресурс] / Режим доступу: http://archive.nbuv.gov.ua/portal/soc_gum/kgm_econ/2012_102/178-187.pdf.
11. Коваленко О.В. Антикризове управління: теорія, методологія та механізми реалізації: Монографія. – Запоріжжя: Видавництво Запорізької державної інженерної академії, 2011. – 467 с.

КЛАСИФІКАЦІЯ УПРАВЛІНСЬКОГО ПЕРСОНАЛУ ПРОМИСЛОВОГО ПІДПРИЄМСТВА

Чавичалов І.І. Класифікація управлінського персоналу промислового підприємства. У статті розглянуто ієрархічний і функціональний підходи до визначення сутності управлінського персоналу. Визначено, що ієрархічний і функціональний підходи до сутності управлінського персоналу не враховують спрямованості його діяльності на досягнення стратегічних цілей і підвищення конкурентоспроможності підприємства.

Наведено авторську дефініцію терміна «управлінський персонал». Наведено класифікацію управлінського персоналу за різними ознаками: за рівнем знань, за посадою, за рівнем ієрархії управління.

Ключові слова: управлінський персонал, класифікація, ієрархічний підхід, функціональний підхід, підприємство.

Чавычалов И.И. Классификация управленческого персонала промышленного предприятия. В статье рассмотрены иерархический и функциональный подходы к определению сущности управленческого персонала. Определено, что иерархический и функциональный подходы к сущности управленческого персонала не учитывают направленности его деятельности на достижение стратегических целей и повышение конкурентоспособности предприятия.

Приведена авторская дефиниция термина «управленческий персонал». Приведена классификация управленческого персонала, которая осуществляется по различным признакам: по уровню знаний, по должности, по уровню иерархии управления.

Ключевые слова: управленческий персонал, классификация, иерархический подход, функциональный подход, предприятие.

Chavychalov I.I. Classification of managerial personnel of the industrial enterprise. The article deals with the hierarchical and functional approaches to the definition of the essence of managerial personnel. It has been determined that hierarchical and functional approaches to the essence of managerial personnel do not take into account the orientation of its activities on achievement of the strategic goals and increase in competitiveness of the enterprise.

Here is given the author's definition of the term "managerial personnel". The given classification of managerial personnel is carried out on different grounds: by level of knowledge, by position, by the level of management hierarchy.

Key words: managerial personnel; classification; hierarchical approach; functional approach; enterprise.

Постановка проблеми. У сучасних умовах господарювання визначення сутності, видів і ролі управлінського персоналу набуває актуальності, оскільки дасть змогу отримати системність у питаннях управління персоналом, підвищити рівень мотивації до ефективної праці, створити умови для розвитку управлінського персоналу, його стратегічного мислення, високого рівня освіченості. Такий управлінський персонал дасть змогу вирішити низку системних проблем, які є характерними для більшості підприємств в Україні, та підвищить ефективність прийняття управлінських рішень.

Аналіз існуючих досліджень і публікацій. У методику дослідження діяльності управлінського персоналу зробили внесок вітчизняні та зарубіжні вчені. Проблемами оцінювання діяльності персоналу займалися А.Я. Кібанов, Т. Пожуєв, І. Сільченко, Т. Шульгіна. Системою мотивації та її оцінюванням займалися М. Дороніна, В. Карковська,

А. Колот, П. Перерва, П. Стрельбіцький. Все ще не набули достатнього визнання системний, комплексний, динамічний і функціональний підходи, унаслідок чого в дослідженнях випускається з уваги низка якісних характеристик управлінського персоналу.

Постановка завдання. Мета статті – визначити класифікаційні ознаки та проаналізувати види управлінського персоналу підприємства.

Виклад основного матеріалу дослідження. Згідно з розділом 1 Класифікатора професій ДК 003-2010 [1] управлінський персонал визначається як керівники, менеджери (управителі), функціональні обов'язки яких пов'язані зі здійсненням різноманітних функцій управління та керівництва, які суттєво відрізняються за своєю складністю та відповідальністю.

Розділ 1 «Законодавці, вищі державні службовці, керівники, менеджери (управителі)» передбачає такий їх ієрархічний розподіл (рис. 1).

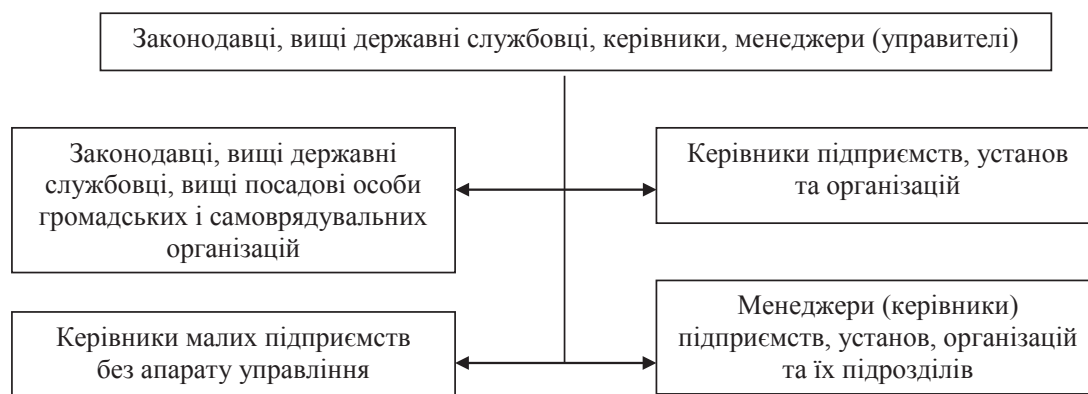


Рис. 1. Класифікаційна схема управлінського персоналу за Класифікатором професій [1]

У теорії та практиці менеджменту виокремлюють ієрархічний і функціональний підходи до визначення сутності управлінського персоналу.

Згідно з ієрархічним підходом управлінський персонал розподіляється за комплексом робіт для реалізації функцій за рівнями ієрархії управління, закріпленням їх за управлінськими працівниками і визначенням на цій основі делегованих їм повноважень [1]. Згідно з місцем у системі управління підприємством управлінський персонал поділяється на працівників вищої, нижчої і середньої ланок (рис. 2).

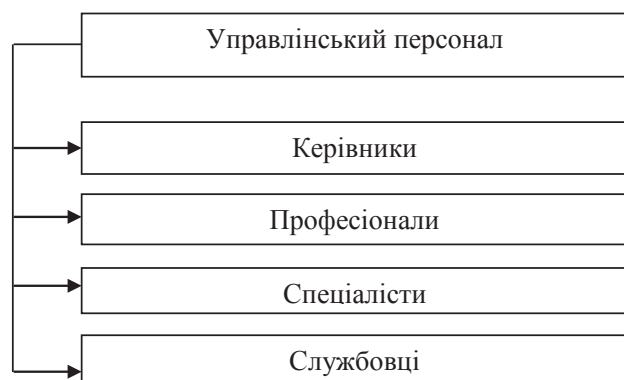


Рис. 2. Сутність і обов'язки управлінського персоналу згідно з ієрархічним підходом [2, с. 120]

Згідно з функціональним підходом для управлінського персоналу виділяються функції, об'єктивно необхідні для ефективного управління виробництвом, виконання яких закріплюється за певними працівниками або підрозділами апарату управління. Управлінський персонал залежно від функціональної ролі в процесі управління поділяється на керівників, професіоналів, спеціалістів і службовців (технічних виконавців) (рис. 3).

Керівник посідає центральне місце в управлінні організацією. Він очолює колектив, має необхідні повноваження щодо прийняття рішень, несе відповідальність за результати роботи очолюваного ним колективу.

Професіонали – це працівники, діяльність яких передбачає високий рівень знань у галузі фізичних, математичних, технічних, біологічних, агрономіч-

них, медичних або гуманітарних наук. Професійні завдання полягають у збільшенні наявного фонду (обсягу) знань, застосуванні певних концепцій, теорій і методів для розв'язання певних проблем або в систематизованому викладенні відповідних дисциплін у повному обсязі.

Спеціалісти – це працівники, які виконують визначені функції управління. Вони аналізують зібрану інформацію та пропонують варіанти рішень для керівників відповідного рівня.

До спеціалістів відносять економістів, бухгалтерів, фінансистів, аналітиків, юристів. Особливістю їхньої діяльності є робота в умовах жорстких обмежень: наказів і розпоряджень керівників, технічно-технологічних нормативів і організаційних регламентів діяльності, чітких кваліфікаційних вимог щодо спеціальних знань. У їхній діяльності переважають логічні операції.

Службовці – працівники, які обслуговують діяльність спеціалістів і керівників. Вони виконують інформаційно-технічні операції. Це секретарі-референти, молодші техніки. Специфіка їхньої діяльності полягає у виконанні стандартних процедур і операцій, які переважно піддаються нормуванню. В їхній праці домінують логічні і технічні операції.

Ієрархічний і функціональний підходи до сутності управлінського персоналу, на нашу думку, не враховують спрямованості його діяльності на досягнення стратегічних цілей і підвищення конкурентоспроможності підприємства. Вважаємо, що доцільно термін «управлінський персонал» розуміти як працівників, які здійснюють управління підприємством і персоналом, уміють створювати ефективну команду, мають інноваційне мислення, бажання брати на себе відповідальність за формування та прийняття управлінських рішень і ризиків, постійно підвищувати рівень професійної майстерності, працювати з метою реалізації стратегічних цілей підприємства та підвищення його конкурентоспроможності.

Згідно з офіційною статистикою МОП основною формою класифікації професіонально-кваліфікаційної структури персоналу є розподіл зайнятих на такі групи, як:

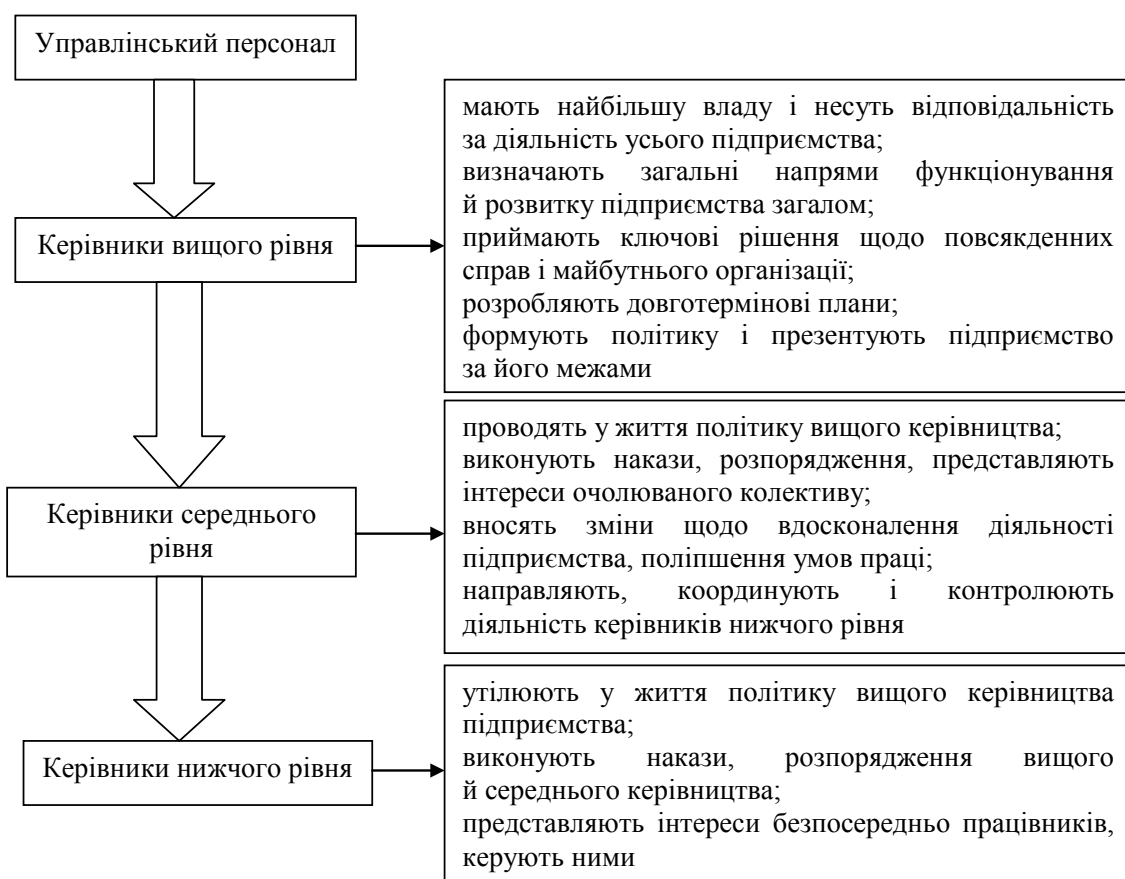


Рис. 3. Класифікаційна схема управлінського персоналу згідно з функціональним підходом [3, с. 102]

1. Top management – вища ланка управління (президент / генеральний директор та інші члени правління).

2. Middle management – середня ланка управління (керівники управлінь і самостійних відділів).

3. Lower management – нижчі ланки управління (керівники підвідділів, цехових бюро, керівники груп, майстри, бригадири).

Серед «кадрів управління» можна виокремити три групи, такі як [4, с. 79]:

а) керівники, які спрямовують, координують та стимулюють діяльність учасників виробництва (директори заводів, начальники цехів, майстри);

б) фахівці, які надають кваліфіковану допомогу керівникам в аналізі та вирішенні питань розвитку виробництва (інженери, економісти) або самостійно керують функціональними службами (функціональні керівники – начальники відділів, головні спеціалісти, керівники груп);

в) допоміжні працівники, які здійснюють технічне та інформаційне обслуговування апарату управління: збирання, первинну обробку, зберігання та передання інформації (архіваріуси, стенографісти, машиністки, кур'єри, помічники, діловоди).

Великий енциклопедичний словник у складі управлінських кадрів виділяє такі категорії працівників, як керівники, фахівці та допоміжний апарат. Введення цих категорій пов'язано з їх роллю в головному управлінському процесі, у прийнятті та реалізації

рішень. Керівники приймають рішення, забезпечують їх реалізацію. Фахівці готують варіанти рішень та беруть участь у їх реалізації. Допоміжний персонал займається збиранням та підготовкою документів, інформації тощо для керівників і фахівців.

Керівник – це особа, на яку офіційно покладено функції управління колективом та організації його діяльності. Керівник несе юридичну відповідальність за функціонування колективу перед інстанцією, яка його призначила (обрала, затвердила) та має суворо визначені можливості санкціонування – покарання та заохочення підлеглих з метою впливу на їх виробничу (наукову, творчу тощо) активність. На відміну від лідера, керівник має формально регламентовані права та обов'язки, а також представляє колектив в інших організаціях [5, с. 31]. Роль керівника полягає в тому, щоб раніше, повніше і глибше за інших бачити, що необхідно зробити, знати, як це здійснити, та швидше за інших розпочинати справу.

Керівник вищої ланки відповідає за прийняття найважливіших рішень для підприємства загалом або для основної частини підприємства. Керівник середньої ланки координує та контролює роботу молодших начальників. Цей організаційний рівень найбільш численний у системі управління, й іноді виникає необхідність у розділенні цієї групи на два рівні: верхній середній та нижній середній. Характер роботи керівника середнього рівня більшою

мірою визначається змістом роботи підрозділу. Керівник нижчого рівня здійснює контроль за виконанням виробничих завдань і відповідає за безпосереднє використання виділених ресурсів, таких як сировина та обладнання.

Класифікація управлінського персоналу здійснюється за різними ознаками: за рівнем знань, за посадою, за рівнем ієрархії управління. Найбільш поширений підхід, згідно з яким управлінський персонал поділяють на керівників, фахівців і службовців (технічних виконавців). Згідно з Класифікатором професій Державного комітету України зі стандартизації, метрології та сертифікації № 257 від 15.04.2002 р. (зі змінами і доповненнями) управлінський персонал поділяється на професіоналів і фахівців.

Належність до категорії професіоналів передбачає високий рівень фізичних, математичних, технічних, біологічних, агрономічних, медичних або гуманітарних знань. До них відносяться професії, що вимагають від працівника підтвердженої дипломом про вищу освіту кваліфікації, що відповідає рівню спеціаліста, магістра; дипломом про присудження наукового ступеня кандидата або доктора наук; атестатом про присвоєння вченого звання старшого наукового співробітника, доцента, професора.

Категорія фахівців охоплює професії, що вимагають знань в одній або більше галузях природних, технічних або гуманітарних наук. До неї відносять професії, яким відповідає кваліфікація за дипломом або іншим відповідним документом молодшого спеціаліста, бакалавра, спеціаліста, що пройшли післядипломну підготовку.

Управлінський персонал за посадами охоплює такі категорії, як інженерно-технічні працівники та працівники управління. Інженерно-технічні працівники – це персонал, який здійснює технічне, організаційне й економічне управління виробничим процесом та організовує діяльність інших працівників.

Працівники управління виконують адміністративно-господарські, фінансові, маркетингові, розрахунково-бухгалтерські, статистичні, канцелярські та інші споріднені функції. Серед працівників управління розрізняють керівників, фахівців та інших управлінців. Визначення суті процесу управління і його функцій дає змогу більш повно розкрити зміст понять «керівник» і «фахівець» у системі управління.

Керівники являють собою категорію працівників, які здійснюють керівництво іншими працівниками, реалізують функції управління шляхом ухвалення, координації і контролю за виконанням відповідних рішень. Керівники – особи, які відповідають за конкретний господарський об'єкт чи конкретну ділянку в системі управління, мають у своєму підпорядкуванні колективи працівників, наділені правами і повноваженнями з прийняття та керівництва реалізацією управлінських рішень, що стосуються об'єкта керівництва і підпорядкованого колективу працівників. Виділяють лінійних та функціональних

керівників. Перші здійснюють загальне керівництво тими або іншими об'єктами управління загалом. Другі керують функціональними відділами і службами управління [6, с. 38]. Таким чином, основною функцією керівників є ухвалення рішень із найбільш важливих питань, включаючи як керівництво підлеглими, так і організацію самого апарату управління. Керівники – це творчі працівники, і їх творчий пошук найбільш раціональних рішень пов'язаний з постійним оновленням професійних знань.

Фахівцями є особи, які одержали спеціальну професійну підготовку у вищих навчальних закладах III–IV рівнів акредитації за освітньо-кваліфікаційними рівнями «спеціаліст» чи «магістр», вирішують на своїх робочих місцях завдання функціонального характеру і розробляють варіанти управлінських рішень, які подають на розгляд і затвердження керівникам. Фахівці можуть бути працівниками різних професій, виконувати в основному аналітичні функції, що необхідні для підготовки та ухвалення управлінських рішень за окремими спеціалізованими питаннями управління, що вимагають надання їм умов для творчості у процесі визначення цілей, завдань, шляхів і методів їх здійснення.

Інші працівники управління – особи, які мають базову вищу освіту, одержану у вищих навчальних закладах I–II рівнів акредитації за освітньо-кваліфікаційними рівнями «молодший спеціаліст» чи «бакалавр». Їхня діяльність полягає здебільшого в обслуговуванні праці керівників і фахівців, хоча вони нерідко і самостійно виконують елементарні управлінські функції. Технічні виконавці є працівниками, які забезпечують допоміжну роботу з документами під час здійсненні діяльності апарату управління.

Усі категорії управлінських працівників класифікують також за рівнями управління – вищим, середнім або низовим. За рівнем ієрархії в межах підприємства керівники можуть відноситися до вищого рівня управління (директор, головний інженер, заступники директора за функціями), середнього (начальники цехів, відділів) і низького (старші майстри, майстри, бригадири і ланкові). На нашу думку, класифікацію управлінського персоналу схематично можна представити таким чином (рис. 4).

Слід відзначити, що в роботах економістів поняття управлінського персоналу однозначно не визначене. Так, І.А. Сільченко під управлінським персоналом розуміє керівників різних рівнів [8, с. 93]. Такий підхід, на нашу думку, прийнятний під час розгляду загальних проблем ефективності в широкому розумінні. Цей автор використовує поняття «керівник» для аналізу методів управління крупними корпораціями і розроблення методологічних підходів до підвищення ефективності управління в конкурентному середовищі.

Іншої позиції дотримується Т.С. Шульгіна, маючи на увазі під управлінським персоналом службовців, які, на відміну від робітників, що безпосередньо створюють матеріальні цінності або

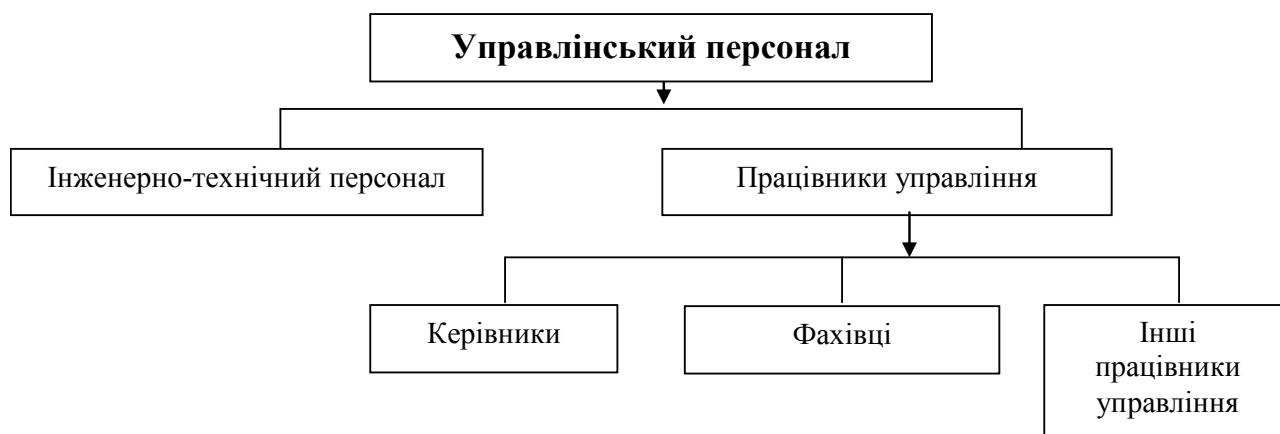


Рис. 4. Класифікація управлінського персоналу [7, с. 120]

надають послуги виробничого характеру, здійснюють організацію діяльності людей, управління виробництвом, адміністративно-господарські, фінансово-бухгалтерські, юридичні, дослідницькі та інші функції [9, с. 14].

Керівники виконують функції загального управління, володіють юридичним правом ухвалення рішень, мають у підпорядкуванні інших працівників. Керівників Т.С. Шульгіна умовно поділяє на три рівні: вищий (керівництво підприємства загалом), середній (очолюють основні структурні підрозділи), низький (працюють безпосередньо з виконавцями) [9, с. 14]. До керівників відносять також їх заступників і головних фахівців. Крім того, виділяють лінійних керівників, що відповідають за ухвалення рішень за всіма функціями управління, а також функціональних керівників, що реалізують окремі функції управління.

Фахівці різного профілю відносяться до найбільш численної підгрупи службовців. Вони підрозділяються на фахівців-інженерів, результатом діяльності яких є конструкторсько-технологічна або проектна інформація в галузі техніки і технології виробництва (технологи, конструктори, проектувальники, механіки); на функціональних фахівців управління, результатом діяльності яких є управлінська інформація (бухгалтери, економісти, референти, фінансисти, маркетологи).

Підгрупу технічних виконавців становлять службовці (друкарки, оператори, кур'єри, архіваріуси), що виконують допоміжні роботи в управлінському процесі: створення, тиражування, передачу, перетворення, зберігання інформації.

Підставою для віднесення працівників до тієї або іншої групи (категорії), як вважає М.С. Дороніна, є посада, тобто штатна одиниця підприємства (первинний елемент у структурі управління), яка визначається відповідно до єдиного тарифно-кваліфікаційного довідника професій робітників і посад службовців [10, с. 9]. Ми вважаємо вищезгадану позицію прийнятною, оскільки під управлінським персоналом маються на увазі працівники, залучені до управлінської праці, які беруть участь у створенні кінцевого продукту, впливають на підвищення ефективності роботи всього підприємства.

Звичайно, різні підгрупи управлінського персоналу по-різному впливають на створення кінцевого продукту і підвищення ефективності роботи підприємства, що залежить від характеру і змісту праці, рівня відповідальності і контрольних функцій конкретного управлінця, а також від того, що управлінська праця є різновидом суспільної продуктивної праці, оскільки сукупний продукт є результатом діяльності виробничих робітників і управлінського персоналу.

Слід зазначити, що зі введенням в управлінську термінологію категорії «менеджмент» деякі автори під управлінським персоналом мають на увазі менеджерів підприємства різного рівня в ієрархії підприємства, розділяючи поняття «управління» і «менеджмент». Так Г.О. Дорошенко вважає, що управління – це процес розподілу і руху ресурсів в підприємстві із заздалегідь заданою метою, за заздалегідь розробленим планом і з безперервним контролем результатів діяльності, а менеджмент, на його погляд, – це сукупність методів, принципів, засобів і форм управління підприємствами з метою підвищення ефективності їхньої діяльності [11, с. 47].

Такі автори як М.О. Орликовський, Г.В. Осовська, В.І. Ткачук підрозділяють управлінський персонал на менеджерів і фахівців [12, с. 128]. Менеджери, у свою чергу, діляться на підгрупи, такі як топ-менеджери (вище керівництво), менеджери середньої ланки і лінійні менеджери, що, по суті, є певною аналогією структури управлінського персоналу. На нашу думку, поняття «управління» і «менеджмент» тотожні за сутністю, проте друге поняття доцільно використовувати для посилення ринкового акценту самого процесу управління, що в основному і спостерігається в літературі.

Такі автори як М.О. Орликовський, Г.В. Осовська, В.І. Ткачук підрозділяють управлінський персонал на менеджерів і фахівців [12, с. 128]. Менеджери, у свою чергу, діляться на підгрупи, такі як топ-менеджери (вище керівництво), менеджери середньої ланки і лінійні менеджери, що, по суті, є певною аналогією структури управлінського персоналу. На нашу думку, поняття «управління» і «менеджмент» тотожні за сутністю, проте друге поняття доцільно використовувати для посилення ринкового акценту самого процесу управління, що в основному і спостерігається в літературі.

Висновки. Таким чином, визначення сутності та ролі управлінського персоналу у підвищенні конкурентоспроможності підприємства є одним із важливих чинників його подальшого ефективного використання та розвитку, набуття ним конкурентних переваг, посилення конкурентної позиції підприємства загалом.

Список літератури:

1. Класифікатор професій ДК 003-2010 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://yukko.kiev.ua/classificator>. – Назва з екрана.
2. Пожуєва Т.О. Підвищення ефективності управління персоналом у ринкових умовах / Т.О. Пожуєва // Держава та регіони. Сер. Економіка та підприємництво. – 2014. – Вип. 2. – С. 119–123.
3. Стрельбіцький П.А. Управління персоналом : конспект лекцій : навч. посіб. / П.А. Стрельбіцький, О.В. Рарок, Л. А. Рарок; Кам'янець-Поділ. нац. ун-т ім. І. Огієнка. – Кам'янець-Подільський : Сисин Я.І., 2015. – 177 с.
4. Управління персоналом та економіка праці : [навч. посіб.] / П.Г. Перерва, А.М. Колот, О.Й. Рофе, М.І. Погорелов, В.Г. Дюжев; ред.: М.І. Погорелов, П.Г. Перерва, С.М. Погорелов, О.П. Косенко; Нац. техн. ун-т «Харків. політехн. ін-т». – Харків : Щедра садиба плюс : НТУ «ХПІ», 2015. – 521 с.
5. Бутенко І.А. Теоретико-методичні засади управління персоналом промислового підприємства [монографія] / І.А. Бутенко; НАН України, Ін-т проблем ринку та екон.-екол. дослідж. – Одеса : ІПРЕЕД НАНУ, 2015. – 238 с.
6. Карковська В.Я. Оцінювання управлінського персоналу як основного джерела забезпечення кадрової безпеки підприємства / В.Я. Карковська // Вісн. Нац. ун-ту «Львів. політехніка». – 2015. – № 819.
7. Олійник О.О. Аудит персоналу : навч. посіб. / О.О. Олійник; Нац. ун-т вод. госп-ва та природокористування. – Рівне : НУВГП, 2016. – 290 с.
8. Сільченко І.А. Особливості сучасних систем управління персоналом та їх ефективність / І.А. Сільченко // Вісн. Бердян. ун-ту менеджменту і бізнесу. – 2016. – № 1. – С. 91–95.
9. Шульгіна Т.С. Механізм формування управлінського персоналу металургійних підприємств : автореф. дис. ... канд. екон. наук : 08.00.04 / Т.С. Шульгіна; ДВНЗ «Донец. нац. техн. ун-т». – Донецьк, 2014. – 22 с.
10. Дороніна М.С. Протиріччя в мотивації управлінського персоналу промислових підприємств / М.С. Дороніна, Т.С. Черкашина // Економіка та упр. п-вами машинобуд. галузі: пробл. теорії та практики. – 2013. – № 1. – С. 4–15.
11. Менеджмент : навч. посіб. / Г.О. Дорошенко, О.В. Семенець, О.В. Богоявленський, О.О. Тертичний, Т.М. Куценко; ред.: Г.О. Дорошенко; Укр. держ. ун-т фінансів та міжнар. торгівлі. – Харків : ВСВ-Принт, 2015. – 299 с.
12. Орликовський М.О. Самоменеджмент : практикум: терміни, тести, практ. завдання та ситуації : навч. посіб. [для студ. екон. вузів] / М.О. Орликовський, Г.В. Осовська, В.І. Ткачук. – К. : Кондор, 2012. – 409 с.

РОЗВИТОК ПРОДУКТИВНИХ СИЛ І РЕГІОНАЛЬНА ЕКОНОМІКА

UDC 338.47+332.1

Karpenko H.Y., Junior Researcher,
*Institute for Market Problems and Economic and Ecological Research
of the NAS of Ukraine*

DIRECTIONS OF REGIONAL TRANSPORT INFRASTRUCTURE DEVELOPMENT

Karpenko H.Y. Directions of regional transport infrastructure development. The article presents the author's vision of theoretical and methodological approaches to the assessment of transport infrastructure in terms of their impact on the development of regions. The scientific-theoretical and applied aspects of solving the problems of regional development taking into account the infrastructure component are analysed and summarized. The acutest problems are highlighted and the author's approach to their solution is suggested. The application of the criterion of transport accessibility for determining the effectiveness of using the transport infrastructure of the region is justified. A methodological tool for assessing the level of transport accessibility of the region is offered.

Key words: regional development, transport infrastructure, transport accessibility.

Карпенко Г.Ю. Напрямки розвитку регіональної транспортної інфраструктури. В статті представлено авторське бачення теоретичних та методичних підходів до оцінки транспортної інфраструктури з точки зору їх впливу на розвиток регіонів. Проаналізовані та узагальнені науково-теоретичні та прикладні аспекти вирішення проблем розвитку регіонів з урахуванням інфраструктурної складової. Відокремлені найбільш гострі проблеми та запропоновано авторський підхід до їх вирішення. Обґрунтовано використання критерію транспортної доступності для визначення результативності використання транспортної інфраструктури регіону. Запропоновано методичний інструментарій оцінки рівня транспортної доступності регіону.

Ключові слова: регіональний розвиток, транспортна інфраструктура, транспортна доступність.

Карпенко Г.Ю. Направления развития региональной транспортной инфраструктуры. В статье представлено авторское видение теоретических и методических подходов к оценке транспортной инфраструктуры с точки зрения их влияния на развитие регионов. Проанализированы и обобщены научно-теоретические и прикладные аспекты решения проблем развития регионов с учетом инфраструктурной составляющей. Выделены наиболее острые проблемы и предложен авторский подход к их решению. Обосновано применение критерия транспортной доступности для определения результативности использования транспортной инфраструктуры региона. Предложен методический инструментальный оценки уровня транспортной доступности региона.

Ключевые слова: региональное развитие, транспортная инфраструктура, транспортная доступность.

Formulation of the problem. In modern conditions, one of the key factors in the development of regions is an effectively functioning infrastructure, which is an element of their livelihoods and that ultimately determines the quality of life of the population. Current trends of development indicate that the production of goods needed by society for conducting various activities requires a constant increase in the efficiency of the infrastructure complex transport and is the most important element of the infrastructure, therefore, the key direction of increasing the efficiency of social production is the formation of transport infrastructure that promotes the development of regions through the provision of high-quality transport services to ensure connectivity of space. The practice of

recent years has shown that regions with higher transport access to material, natural resources and markets tend to have a higher level of development, now in regions, a balanced development of all available modes of transport is provided only in limited cases. However, new modern challenges, when investment resources become less accessible, and the cost of other resources is rather unstable, the problems of regional development depend crucially on activating the potential of all modes of transport on the principles of realizing their competitive advantages and multimodality.

Analysis of recent research and publications. When studying the problems of regional management, the tasks of forming and developing the transport infrastruc-

ture, there are scientific and applied results of the work of such scientists as Vlasyuk O. (1), Hudyma R. (2), Emelyanova O. (3), Kitchenko V. (4), Kondratiev V. (5) Kopytko V. (6), Kuznetsova A. (7), Preyger D., Sobkevich A. (8), Sokolova O. (9), Shyba O. (10) and many others. The existence of such a large number of studies only confirms the complexity, the relevance of solving problems related to the functioning and development of transport infrastructure, its relevance to the work of all sectors of the national economy, an important condition for improving the quality of life of the population. Nevertheless, given the capital-intensive nature of the transport infrastructure, research in this subject area is focused primarily on the use of extensive development factors. A number of theoretical and applied issues of socio-economic development of regions based on the activation of transport infrastructure factors and the subsequent receipt of sectoral and non-sectoral effects have not yet been fully resolved.

Identification of unsolved earlier parts of a common problem. The success of the functioning of regional socio-economic systems largely depends on certain conditions that ensure the possibility of effective development of material production and social life [2; 11]. A key role in the formation of such conditions is played by the regional infrastructure tied to the service of a certain territory and, therefore, located in close interconnection with it. On the one hand, the realization of the region's economic potential imposes certain requirements on the functioning infrastructure; on the other hand, the opportunities provided by the infrastructure lead to an adjustment of priorities and directions for further socio-economic development of the region. Therefore, issues of harmonious regional development in one way or another affect the need for the development of regional infrastructure.

One of the most important elements of the overall infrastructure of the region is the transport infrastructure [10; 12; 13]. There are a number of approaches to its definition, the position of the authors of which is related to the profile of their scientific interests at the present time. For example, in economic theory, the international transport system is an essential element of the global infrastructure. In the national economy, the country's transport infrastructure includes the rolling stock and the ways of communicating the territories. In the regional economy, transport is referred to complementary infrastructure industries in the region [9; 14].

In turn, normative documents are dominated by the approach within the industry. In our opinion, when considering the organizational and economic factors of territorial development, one should not confine ourselves to a purely sectoral approach to the content of the transport infrastructure, not taking into account the fact that transport contributes to the organization of the economic space, providing a spatial division of labour and the continuity of the reproductive processes, as well as the possibility of obtaining a multiplicative effect due to complex interdependence of various sectors of the economy.

We propose to consider the transport infrastructure as a subsystem of the regional economic system that establishes institutional links and provides transport services to both the regional economy and the population. In connection with this, the purpose of this article is to formulate theoretical provisions on the factors and directions for the development of the regional transport infrastructure in the current context.

Exposition of the main material of the study. The creation of a system of measures for the organizational and economic development of the transport infrastructure cannot be limited to the possible use of transport accessibility indicators, since in any case it is difficult to cover the existing set of factors that have a significant impact on the functioning of the territorial transport system of regions in connection with their economic development. An example of the ambiguous relationship between the level of transport accessibility and the economic development of territories can be the results of the study presented in [15], where three types of areas of Western Europe are identified: One of the key problems remaining in the focus of theory and practice of economic development of territories is an effective organization economic space.

In the process of adopting complex integrated solutions, which include planning for the development of transport infrastructure, it is necessary to take into account numerous and often contradictory factors. At the same time, heuristic methods can be used, based on expert intuitive-logical conclusions and methods of finding a solution by using mathematical procedures [16; 17; 18; 19]. An important characteristic of the first group of methods is the possibility of intuitively evaluating those factors that are difficult and sometimes impossible to describe with the help of exact dependencies. The second group of methods, called optimization, is focused on choosing the best alternative from all the conditions of the problem.

At the same time, most often the issues of planning the transport infrastructure were considered in the context of the overall development of one or a group of economic regions. This approach is valid in a methodical sense but, in this case, the size of tasks turned out to be very significant, which led to the need for the practical implementation of them to the decomposition of models and, as a consequence, shifting the emphasis to production factors to the detriment of infrastructure.

Since the task of transport development of the territory is an example of optimization of complex systems, it is proposed to use three targets (criteria):

1. Minimizing the costs of transport communications, transportation of goods and passengers in the region (cost criterion):

$$\sum_{i \in I} \sum_{j \in J} C_{ij} * \sum_{m \in N} \sum_{z \in Z} R_{zn} * Y_{zn} \rightarrow \min. \quad (1)$$

2. Minimizing the delivery of cargo and passengers (time criterion):

$$\sum_{i \in I} \sum_{z \in Z} H_{zn} * Y_{zn} \rightarrow \min. \quad (2)$$

3. Maximization of the quality parameters of the freight and passenger transportation process (criterion of quality of transport services):

$$\sum_{m \in N} \sum_{z \in Z} B_{zn} * Y_{zn} \rightarrow \max. \quad (3)$$

where i – transport communication type index (taking into account the infrastructure), i is I , where I – a set of indices i ;

j – a sign of the state of transport communication, j is J , where J – a set of indices j ;

z – vehicle type index (rolling stock), z is Z , where Z – a set of indices z ;

n – vehicle condition indicator, n is N , where N – a set of indices n ;

X_{ij} – length of transport communications i -th type of transport, relating to the j -th sign of their condition, km (units);

Y_{zn} – number of vehicles z -th type, relating to the n -th sign of their condition, units;

C_{ij} – annual maintenance cost (costs) units of transport communication i -th type, relating to the j -th sign of their condition, UAH;

R_{zn} – annual transportation costs (transportation costs), per unit of rolling stock z -th type, relating to the n -th sign of their condition, UAH;

H_{zn} – the urgency of the delivery of goods and passengers z -th type of transport, relating to the n -th – a sign of its condition (reflects the relative speed of movement of cargo through the transport network);

B_{zn} – grade assessment of the quality of delivery of goods and passengers z -th type of the transport, relating to the n -th – a sign of its condition, points (is determined by an expert method).

With the introduction of the above symbols, the following interpretation was adopted.

The type of transport communication is understood as an element of the transport infrastructure of the following modes of transport: automobile, railway, water, air, pipeline. Examples of types of transport communication can be considered:

- for road transport: unpaved highways, paved roads and highways in conjunction with road infrastructure
- for railway transport: public railway lines, high-speed railways, including relevant infrastructure;
- for water transport: sea and river routes, canals, floodgates, and other infrastructure facilities for water work;
- for air transport: air corridors and ground infrastructure for this mode of transport;
- for pipeline transport: oil pipelines, gas pipelines, including relevant infrastructure.

The state of transport communication is understood as its ability to perform its main function, either without additional financial investments (only funds are required to maintain the operability of the facilities), or with the financing of modernization and/or technical reconstruction, or the need to build a new transport route (section).

When calculating the length of transport communications, the following is accepted as a unit of measure:

for road transport – 1 km of one lane of the road; for railway transport – 1 km of single-track railway; for water transport – 1 km of waterway provided with navigable conditions and dimensions for safe navigation of traditionally used transport vessels; for air transport – 1 km of the flight strip; for pipeline transport – 1 km of pipeline line.

The value of the maintenance of the unit of transport communication includes:

- directly annual expenses to maintain the communication routes;
- the costs of ensuring the operation of the relevant infrastructure facilities (transport facilities, parking spaces, washing, security lanes, etc.).

The annual transportation costs per unit of rolling stock are calculated taking into account the initial and final operations and operations in the way (loading (landing), unloading (disembarking), shipping, pause, processing of documents, etc.).

A specific variant of the organization of the transportation process is multimodal transport when two or more types of transport are included in the transport process. In this case, when forming the parameters of the problem to be solved (costs, terms, quality of transport), they should be defined as a whole on a specific line as a final rating for all modes of transport involved. At the same time, if the costs and time are amenable to simple summation within the framework of the design matrix, then the quality of the transport service as a whole on the line (B_l) can be determined by the formula:

$$B_l = \sum_{z \in Z_l} \sum_{m \in N} B_{zn} * (t_z / \sum_{z \in Z_l} t_z), \quad (4)$$

where B_l – grade assessment of the quality of delivery of goods and passengers z types of transport, related to n -th sign of their condition, and included in l -th modal line; z is Z_l , where Z_l is the subset of z indices corresponding to the inclusion of the transport modes reflecting them into the l th modal line,

t_z – the time spent by z -th mode of transport for transportation in l -th module line, day.

As constraints (conditions for the achievement of optima), the following:

1. The volume of transported goods and passengers in a certain territory, both on departure and on arrival, must be in a range that ensures the demand of the population and the business community for the work of transport (for example, on the basis of interbranch regional balance); It is possible to differentiate the volumes of transportation both by mode of transport and by certain types of vehicles.

2. The number of units by type of rolling stock in the territory should be in the interval corresponding to its effective operation, provided that there are reasonable reserves, which allow minimizing the waiting time for both the delivery of goods and passengers and their arrival; In excess of vehicles, transport units should be transferred to areas that are experiencing a deficit, and in case of inadequate own transport, use unused rolling stock from other areas or justify orders for its production.

3. The amount of investment in modernization, construction of new, repair and operation of transport communications should not exceed the possibility of the territory at the expense of all sources of financing; while private restrictions on the size of investments by modes of transport and on certain types of transport communications are possible, especially in the framework of large projects included in targeted programs at the federal or regional levels.

4. Investments in rolling stock by types of transport, types of vehicles should correspond to the resource capabilities of transport enterprises; these investments can be differentiated in the areas of renewal of rolling stock: modernization, capital repair, the acquisition of a new rolling stock.

The presence of three target benchmarks leads to the need to solve a multicriteria problem. Problems of this type are solved using a number of specific approaches, one of which is the threshold optimization method [20]. In comparison with other possible methods (Pareto optimality determination, supercritical allocation), this method has the possibility of simultaneous use of different sizes in the conditions of both current and prospective planning and management.

The method consists of the following main steps:

- a solution of optimization problems separately for each of the selected criteria with the detection of extreme levels of the values of the criteria;

- the establishment of threshold values of criteria with the help of experts;

- the introduction of additional constraints with threshold values into the condition of the problem with respect to a number of criteria with the subsequent solution of the problem on a criterion free from constraints. The results of the modelling determine the framework conditions for the development of the transport infrastructure in the region. The final decisions on infrastructure development form regional and interregional projects.

The specificity of transport projects is their social nature, as they are usually implemented in full or in part at the expense of budgetary sources of financing. The analysis of the world experience in the evaluation of transport projects in the case of the countries of the EU, North America, Japan, Australia, New Zealand, South Africa and a number of international organizations [21] made it possible to make a fundamentally important conclusion that the effectiveness of such projects is not primarily considered purely commercial, but from a public position.

The reason for the spread of this approach is that the approach to assessing the effectiveness of transport has now changed. If earlier indicators were used as a basis for the volume of transport work (mileage of the rolling stock, the given location-kilometres, etc.), now the leading places are those related to meeting the needs for transport services: the time of the trip, the speed of delivery, number of points to be connected by routes, etc.

It is advisable to closely link the strategy of transport infrastructure development with optimizing the costs of maintaining the required level of transport accessibility. Taking into account the foregoing, the author proposes to use the resulting indicator when deciding on the development of transport systems and their corresponding transport infrastructures – the ratio of the growth factor of transport accessibility indicators to the investment growth ratio:

$$S = \frac{K_p}{K_i}, \quad (5)$$

where S – estimated value of project decisions;

K_p – the resulting growth factor of transport accessibility indicators;

K_i – coefficient of investment growth.

The resulting growth rate of transport accessibility indicators can be determined by the formula:

$$K_p = \frac{K_{pn}}{K_{po}}, \quad (6)$$

where K_{pn} – the resulting coefficient of growth in the indicators of transport accessibility of direct influence (in our case: the carrying capacity of the transport system per day, the number of flights of the rolling stock taking into account the possible dispatch of passengers during the day, the number of settlements covered by the route, the level of comfort);

K_{po} – the resulting growth factor of transport accessibility indicators of the reverse effect (in our case: the fare, the average travel time).

It should be noted that the study did not address the issue of distributing traffic across the network, taking into account the patterns of user behaviour. And the preferences of individual client groups regarding the use of certain types of transport can influence the adoption of investment decisions, especially with regard to passenger transportation. It is obvious that in transport projects, the preferences of transport market subjects can also be taken into account as indicators of transport accessibility by analogy with the parameters presented above.

Conclusions. As a result of the analysis of the currently available indicators of transport accessibility, it is revealed that in the majority of cases they assess the state of the transport infrastructure, not allowing assessing the degree of its use. Therefore, a new complex indicator of the transport accessibility of the territory is proposed, the level of which has a close relationship with GRP levels and the number of employed population.

Since the final decisions on the development of the transport infrastructure as a part of the territorial transportation systems are determined in the development of relevant regional projects, a method is developed for calculating the socio-economic efficiency of such projects by comparing the growth rates of transport accessibility parameters and investment growth rates.

References:

1. Vlasyuk O.S. (2006). Zabezpechennya konkurentospromozhnosti ekonomiky rehioniv Ukrayiny v konteksti yevropeys'koyi intehtratsiyi [Ensuring the competitiveness of the economy of the regions of Ukraine in the context of European integration]. *Vestnik L'vovskoy kommercheskoy akademii Seriya ekonomichna - Bulletin of the Lviv Commercial Academy. Economic* 23, 3–6 [in Ukrainian].
2. Hudyma R. (2014). Modernizatsiya transportnoyi infrastruktury prykordonnnykh rehioniv: finansovi ta upravlins'ki aspekty [Modernization of the transport infrastructure of the border regions: financial and management aspects]. *Visnyk L'vivs'koyi komertsyynoyi akademiyi. Seriya ekonomichna – Bulletin of the Lviv Commercial Academy. Economic ser.*, 46, 72–75 [in Ukrainian].
3. Sobkevych O. Shchodo perspektyvnykh napryamiv spivrobitnytstva Ukrayiny z krayinamy YES u realizatsiyi potentsialu transportnoyi systemy Ukrayiny [Concerning the promising directions of sprawling of Ukraine with the EU countries in realizing the potential of the Ukrainian transport system]. (n.d.). <http://www.niss.gov.ua> [in Ukrainian].
4. Kitchenko V. Strukturnyy instrument dlya infrastrukturykh proyektov [Structural tool for infrastructure projects] Retrieved from <http://www.rcb.ru/ol/2012-01/17490/> [in Russian].
5. Kondratiev V. Infrastruktura kak faktor ekonomicheskogo rosta [Infrastructure as a factor of economic growth] Retrieved from <http://www.persektivny.ingo/print.php?ID=67861> [in Russian].
6. Kopytko V. Napryamy rozvytku transportnoyi infrastruktury Ukrayiny [Directions of development of transport infrastructure of Ukraine]. Retrieved from <http://eadnurt.diit.edu.ua/bitstream/123456789/1613/1/905kopyt.pdf> [in Ukrainian].
7. Kuznetsova A. (2006). Infrastruktura. Voprosy teorii, metodologii i prikladnyye aspekty infrastruktornogo obustroystva. *Geoekonomicheskyy podkhod* [Questions of theory, methodologies and applied aspects of infrastructure development. Geoeconomic approach] [in Russian].
8. D.K. Preyger, O.V. Sobkevich, O.Yu. Emelyanova (2001). Realizatsiya potentsiala transportnoyi infrastruktury Ukrainy v strategii postkryzysnogo ekonomicheskogo razvitiya [Realization of the potential of Ukraine's transport infrastructure in the strategy of post-crisis economic development]. *Kiev NISS* [in Ukrainian].
9. Sokolova O.Ye. (2010). Teoretyko-metodolohichni osnovy formuvannya transportno-lohistychnoyi systemy Ukrayiny [Theoretical and Methodological Principles of the Formation of the Transport and Logistic System of Ukraine]. *Problemy pidvyschennya efektyv-nosti infrastruktury: zb. nauk. prats – Problems of Improving the Efficiency of Infrastructure: Sat. sciences works*, (Vol. 27), (p. 258). *Kiev. NAU*, [in Ukrainian].
10. Shyba O.A. (2016). Vzayemozv'yazok rozvytku transportnoyi infrastruktury ta ekonomichnoho zrostannya [Interconnection of the development of transport infrastructure and economic growth]. *Visnyk L'vivs'koho universytetu. ser. Mizhnarodni vidnosyny – Bulletin of the University of Lviv. ser. International Relations*, 39, 286–296, [in Ukrainian].
11. Narolina T.S. & Preobrazhensky B.G. (2008). Effektivnoye upravleniye kak usloviye povysheniya konkurentospobnosti regiona [Effective management as a condition for increasing the competitiveness of the region] *Region: sistemy, ekonomika, upravleniye – Region: systems, economics, management* 1, 129–130, [in Russian].
12. Gasilov V.V., Sapronov A.F. & Shibaeva M.A. (2011). Vliyaniye modernizatsii regional'noy dorozhnoy infrastruktury na sotsial'no-ekonomicheskoye razvitiye regiona [Influence of modernization of regional road infrastructure on social and economic development of the region]. *Sovremennaya ekonomika: problemy i resheniya – Modern economy: problems and solutions*, 7(19), 34–43, [in Russian].
13. Ivanov M.V. (2015). Transportnaya sistema i transportnaya infrastruktura: vzaimosvyaz' i faktory razvitiya [Transport system and transport infrastructure: the relationship and development factors]. *Ekonomika i predprinimatelstvo. – Economics and Entrepreneurship*, 12 part 2 65–2, 418–422 [in Russian].
14. Shvetsov A.N. (2011). Metodologiya i praktika issledovaniy territorialnykh sistem [Methodology and practice of research of territorial systems]. *Region: ekonomika i sotsiologiya – Region: Economics and Sociology*, 2, 292–297 [in Russian].
15. Schurmann C., Spiekermann K. & Wegener M. (1997). Accessibility Indicators. Deliverable D5 of Project Socio-Economic and Spatial Impacts of Transport Infrastructure Investments and Transport System Improvements (SASI) commissioned by the General Directorate VII (Transport) of the European Commission as part of the 4th Framework Programme of Research and Technology Development. The Institute of Spatial Planning of the University of Dortmund [in English].
16. Preger D. Sobkevich O. & Yemelianov O. (2011) Realizatsiya potentsialu transportnoyi infrastruktury Ukrayiny v strategiyi postkryzovoho ekonomichnoho rozvytku [Realization of the potential of the transport infrastructure of Ukraine in the strategy of post-crisis economic development]. p. 37, *Kiev NISS* [in Ukrainian].
17. Bondarenko V.M. (2013) Metodoloho-praktychni osnovy formuvannya ta vykorystannya sukupnoho resursnoho potentsialu rehionu: problemy ta perspektyvy [Methodological and practical bases of formation and use of aggregate resource potential of the region: problems and perspectives]. Candidate's thesis. *Kiev* [in Ukrainian].
18. Momot T.V., Ovyechkina O.A. & Abass K. Dzhaud (2014) Osnovni pidkhody do vyznachennya resursnoho potentsialu terytorial'no-vyrobnychkykh kompleksiv rehionu [The main approaches to determining the resource potential of the region's industrial complexes]. *Problems of social and economic development of business: Collective monograph*. (pp. 72–78) Publishing house «BREEZE», Montreal, Canada [in English].
19. Shkola I.M. (Eds.) (2013). Transformatsiyni protsesy ekonomiky Ukrayiny v rehionalnomu vymiri [Transformation processes in the economy of Ukraine in the regional dimension]. *Chernivtsi: Knyhy – XX* [in Ukrainian].
20. Troyanovsky Yu.A. (2000). Matematycheskoe modelyrovanye v ekonomyke [Mathematical Modeling in Economics]. *Moscow: Unity* [in Ukrainian].
21. Prokhorova V.V., Slastyanikova A.I. (2012). Krytychnyy ohlyad metodolohichnykh pidkhodiv do otsinky resursnoho potentsialu promyslovoho pidpryyemstva v suchasniy ekonomitsi [A critical review of methodological approaches to assessing the resource potential of an industrial enterprise in a modern economy]. *Ekonomika i upravlinnya – Economics and Management* 5, 22–27 [in Ukrainian].

ДЕМОГРАФІЯ, ЕКОНОМІКА ПРАЦІ, СОЦІАЛЬНА ЕКОНОМІКА І ПОЛІТИКА

УДК 331.522

Мороз О. С., к.е.н., доцент,
професор кафедри менеджменту організацій та управління проектами
Запорізька державна інженерна академія

ІНВЕСТИВАННЯ У ТРУДОВИЙ ПОТЕНЦІАЛ УКРАЇНИ: ПРОБЛЕМИ І НАПРЯМИ ЇХ ВИРІШЕННЯ

Мороз О.С. Інвестування у трудовий потенціал України: проблеми і напрями їх вирішення. У статті проаналізовано необхідність інвестування в трудовий потенціал з метою підвищення його конкурентоспроможності, висвітлено окремі проблеми розвитку трудового потенціалу України та наведено можливі напрями вирішення зазначених проблем. Серед проблем, що знайшли відображення у статті, – реформи, що стосуються людських ресурсів, стан інформаційної системи, що відображає як потребу ринку праці, так і його ємність, вплив трудової міграції на конкурентоспроможність трудового потенціалу країни.

Ключові слова: демографія, людські ресурси, інвестування, трудова міграція, трудовий потенціал.

Мороз О.С. Инвестирование в трудовой потенциал Украины: проблемы и направления их решения. В статье проанализирована необходимость инвестирования в трудовой потенциал с целью повышения его конкурентоспособности, освещены отдельные проблемы развития трудового потенциала Украины и приведены возможные направления решения указанных проблем. Среди проблем, нашедших отражение в статье, – реформы, касающиеся человеческих ресурсов, состояние информационной системы, отражающей как потребность рынка труда, так и его емкость, влияние трудовой миграции на конкурентоспособность трудового потенциала страны.

Ключевые слова: демография, человеческие ресурсы, инвестирование, трудовая миграция, трудовой потенциал.

Moroz O.S. Investing in the labor potential of Ukraine: problems and directions of their solution. The article analyzes the necessity of investing in labor potential in order to increase its competitiveness, highlights some problems of the development of the labor potential of Ukraine, and possible directions for solving these problems. Among the problems reflected in the article are reforms related to human resources, the state of the information system reflecting both the need for the labor market, and its capacity, the impact of labor migration on the competitiveness of the country's labor potential.

Key words: demography, human resources, investment, labor migration, labor potential.

Постановка проблеми. Характерною рисою розвитку суспільства протягом останніх десятиліть є постійне спрямування зовнішньоекономічної політики країн на визначення і закріплення відповідного місця їхніх економік у міжнародному поділі праці. Це значною мірою залежить від наявності необхідних людських ресурсів із відповідним рівнем освіти, професійно-кваліфікаційною структурою і низкою інших характеристик, які можуть забезпечити ефективне функціонування як окремих видів і напрямів бізнес-діяльності, так і економіки країни загалом. При цьому істотну роль відіграють наявні в розпорядженні країни загалом і окремих бізнес-структур зокрема можливості інвестування в розвиток людських ресурсів, а також умови й механізми реалізації цих можливостей.

Таким чином, трудовий потенціал і його конкурентоспроможність є не тільки компонентами нематеріальних активів, що формують значну частину вартості бізнесу, але й фактором, що значною мірою визначає як можливості подальшого економічного розвитку країни загалом, так і напрями її соціально-політичного розвитку, місце в міжнародному поділі праці і позиції в міжнародних відносинах. Тому теоретичні дослідження і практичні розробки з питань розвитку людського ресурсу загалом, а також умов і напрямів інвестування у формування, розвиток і ефективне використання трудового потенціалу зокрема є не тільки актуальними, але й такими, що потребують постійної уваги.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженню проблем розвитку ринку праці України загалом, а також трудового потенціалу

і його конкурентоспроможності зокрема присвячені роботи багатьох українських учених. Серед останніх публікацій, на наш погляд, заслуговують на особливу увагу роботи таких відомих вітчизняних учених, як Є.А. Грішнова, Г.А. Дмитренко, Т.А. Заєць, А.М. Колотий, І.А. Курило, Є.М. Лібанова, Л.С. Лисогор, І.Л. Петрова, М.Д. Романюк та інші. При цьому, з огляду на те, що основним напрямом зовнішньої політики України є забезпечення її інтеграції в європейський політичний, економічний і правовий простір з метою членства в Європейському Союзі (Закон України (надалі ЗУ) від 01.07.2010 р. № 2411-VI «Про засади внутрішньої і зовнішньої політики» (Відомості Верховної Ради України (надалі ВВР), 2010, № 40, ст. 527)), основна увага вчених зосереджена на проблемах збереження, підтримки і розвитку конкурентоспроможності трудового потенціалу країни [1].

Водночас реформування соціально-політичних і економічних відносин в Україні, що проводиться останнім часом, суттєво торкає питання як формування, так і подальшого розвитку трудового потенціалу України. Насамперед це стосується таких реформ, як реформа освіти (ЗУ «Про освіту» від 05.09.2017 р. № 2145-VIII (ВВР, 2017, № 38–39, ст. 380)), пенсійна (ЗУ від 03.10.2017 р. № 2148-VIII «Про внесення змін до деяких законодавчих актів України щодо підвищення пенсій» (ВВР, 2017, № 40–41, ст. 383)) і медична реформи (проект ЗУ № 6327 від 13.07.2017 р., ухвалений Верховною Радою в другому читанні та в цілому 19.10.2017 р. «Про державні фінансові гарантії медичного обслуговування населення»).

З огляду на далеко не однозначне сприйняття цих реформ як суспільством загалом, так і експертним середовищем зокрема, виникає нагальна потреба проведення додаткових досліджень проблем, пов'язаних як з оцінкою наявних людських ресурсів, так і з їхнім збереженням і підвищенням конкурентоспроможності сформованого трудового потенціалу.

Постановка завдання. Метою статті є висвітлення окремих проблем, пов'язаних з інвестуванням у формування трудового потенціалу України і його розвиток, а також надання пропозицій щодо можливих напрямів у вирішенні цих проблем.

Виклад основних результатів. Трудовий потенціал суспільства характеризується сукупністю різних якостей людей, що визначають максимально можливу кількість і якість праці. При цьому основою трудового потенціалу як колективу об'єднаних працівників (бригади, ділянки, бізнес-структури або їхнього об'єднання), так і окремого регіону й країни загалом є трудовий потенціал конкретної людини (особистості). Трудовий потенціал працівника включає низку складників, серед яких особливе значення мають:

– психофізіологічний потенціал працівника – визначає його здатності і схильності (переваги), стан його здоров'я, працездатність, витривалість, тип нервової системи тощо;

– кваліфікаційний потенціал – надає характеристику обсягу, глибини та різнобічності загальних і спеціальних знань у конкретному виді діяльності, а також трудових навичок, умінь і практичного досвіду в цьому виді діяльності. Цей вид трудового потенціалу зумовлює здатність конкретного працівника як до виконання праці певного змісту й складності, так і до подальшого вдосконалення в цьому виді трудової діяльності;

– соціальний потенціал – характеризує рівень суспільної свідомості, цивільної самосвідомості і соціальної зрілості, які визначають ступінь засвоєння працівником прийнятих у колективі і суспільстві загалом норм ставлення до праці, ціннісних орієнтирів, а також інтереси, потреби й запити учасників трудових процесів з урахуванням ієрархії потреб людини [2, с. 367–368].

Від ступеня взаємного узгодження розвитку в кожного конкретного працівника кваліфікаційного, психофізіологічного й соціального потенціалу, а також механізмів керування кожним із них (які істотно різняться) багато в чому залежить результативність і ефективність праці не тільки конкретних працівників, але і трудових колективів, де ці працівники трудяться. Тому розмежування окремих елементів потенціалу працівника має важливий як теоретичний, так і практичний зміст.

Трудовий потенціал як окремого колективу (незалежно від кількості працівників), так і окремо взятої території (регіону) і країни загалом визначається як суспільний трудовий потенціал. Цей трудовий потенціал, акумулюючи і синтезуючи сукупні здатності до суспільно корисної діяльності працездатного населення, являє собою конкретну форму матеріалізації людського фактору трудової діяльності і є показником рівня розвитку і меж творчої активності працівників у суспільстві.

Таким чином, з позиції якісної характеристики трудового потенціалу суспільства можна визначити як реальні можливості реалізації поставлених завдань із досягнення визначених цілей через участь у суспільно-корисній праці всього розмаїття особистих здатностей і якостей людини (зокрема, знань, умінь і навичок, що здобуваються людьми в процесі виховання, підготовки до праці, безпосередньо трудової діяльності, перенавчання і підвищення кваліфікації). Тому необхідна вдумливо пророблена і досить обґрунтована система інвестування у формування і подальший розвиток трудового потенціалу, яка б забезпечувала дотримання балансу інтересів як кожного конкретного працівника, так і бізнес-структур, регіонів і країни загалом. Така система має забезпечити конкурентоспроможність як людських ресурсів, так і їх трудового потенціалу.

Конкурентоспроможність (англ. competitiveness) людських ресурсів, що визначається як властивість цих ресурсів, яка вказує на їхню здатність витримувати конкуренцію з аналогічними суб'єктами,

залежить від збалансованого сполучення як якісних та кількісних характеристик наявних людських ресурсів, так і якісного виміру й оцінки їх трудового потенціалу. З позиції кількісної характеристики суспільного трудового потенціалу має бути надана оцінка можливості окремих виробників і/або їхніх об'єднань, а також суспільства загалом із залучення до суспільної праці населення різної статі і віку.

З огляду на те, що робоча сила – це особливий і вкрай індивідуальний товар, що являє собою сукупність фізичних, розумових і духовних здатностей, завдяки яким індивид може не тільки брати участь у трудовій діяльності, але і розвиватися й удосконалюватися, виникають проблеми у визначенні напрямів, умов і механізмів інвестування в цей товар. Це викликано тим, що розвиток конкурентоспроможності робочої сили як істотного, а часто і визначального фактора виробництва передбачає необхідність побудови, так би мовити, «піраміди» таких взаємозалежних і взаємно розвиваючих понять, як:

- конкурентоспроможність робочої сили конкретного працівника;
- конкурентоспроможність трудового колективу (персоналу ділянки, підрозділу, бізнес-структури);
- конкурентоспроможність людських ресурсів регіону й країни;
- конкурентоспроможність трудового потенціалу як бізнес-структури, так і територіального утворення (регіону) і країни загалом;
- конкурентоспроможність людського капіталу.

Досліджуючи різні фактори, які впливають на зміну кожного з наведених вище понять конкурентоспроможності, необхідно оцінювати вплив цих факторів як на кількісну, так і на якісну оцінку наведених понять. При цьому особливу складність становить визначення показників (індикаторів), які характеризують якість цих понять. Це викликано тим, що ці показники (індикатори) мають визначатися по кожному з компонентів, з яких складаються ці поняття, оскільки висока якість одного компонента не може компенсувати низьку якість іншого. Тому визначення шляхів формування трудового потенціалу і напрямів підвищення його конкурентоспроможності повинне базуватися як на об'єктивній та актуальній інформації про наявний людський ресурс, так і на оцінці ступеня відповідності цього ресурсу завданням, що поставлені перед підприємством або його структурним підрозділом, окремим регіоном або країною загалом. Однак наявність відповідної інформації та достовірної її оцінки є однією з істотних проблем.

Так, наприклад, перепис населення України останній раз проводився в 2001 р., і, за інформацією у відкритих джерелах, чисельність населення країни становила на той період 45 млн. (хоча в окремих джерелах наводяться дані про 42,5 млн.). Цей перепис був проведений через 12 років після перепису населення, проведеного в Радянському

Союзі (чисельність населення України в складі союзової держави в 1989 р. була 52 млн.). Настільки тривалу (понад 16 років) відсутність перепису населення (найближчий перепис в Україні намічено на 2020 р.) можна пояснити не тільки економічними причинами (витрати понад 1 млрд. грн.), але й причинами соціально-політичного характеру. При цьому при проведенні перепису 2001 р. відмова надавати достовірну інформацію населенням становила близько 15%, а зараз очікується близько 80% [3, с. 114–116].

За оцінками низки дослідників ринку праці, що опираються на дані 6 центральних відомств України (соціальної політики, освіти, охорони здоров'я, юстиції, оборони й внутрішніх справ), станом на початок агресії Росії проти України (2013 р.) чисельність населення оцінювалася в 35 млн. Однак основною проблемою є те, що кожний із наведених центральних органів виконавчої влади цікавлять лише окремі аспекти, які характеризують трудовий потенціал країни, а саме:

- міністерство соціальної політики цікавлять усі соціальні групи як зайнятого, так і незайнятого населення (тобто не стільки працюючі, скільки «малі, старі та хворі»);
- міністерство освіти й науки займається дітьми дошкільного і шкільного віку, а також молоддю, що вчиться;
- міністерство охорони здоров'я стурбоване насамперед тією частиною населення, що має стійкий розлад функцій організму, зумовлений хворобою, травмою або вродженими дефектами (розумовими й/або фізичними);
- міністерство юстиції зосереджене на людському ресурсі, засудженому до позбавлення (обмеження) волі;
- міністерства оборони і внутрішніх справ цікавлять також окремі групи населення, що входять у коло їхніх професійних інтересів [4].

З настільки широкого спектру різнобічних поглядів на людський ресурс (при цьому багато інформації має «закритий характер» і належить до «персональних даних») вкрай складно дати об'єктивну й актуальну характеристику як наявному людському ресурсу та його трудовому потенціалу, так і необхідним напрямам і механізмам інвестування у підвищення його конкурентоспроможності.

Складність оцінки стану трудового потенціалу і можливих напрямів розвитку посилюється істотним впливом такого фактора зміни його конкурентоспроможності, як трудова міграція. У результаті трудової міграції одні регіони і сфери трудової діяльності зіштовхуються із проблемою активного припливу трудових ресурсів (найчастіше понад можливості працевлаштування), а інші, навпаки, активно втрачають людський ресурс, відчуваючи при цьому істотні проблеми у веденні бізнесу і його розширенні. І цей цілком природний процес характеризується практично повною відсутністю контролю і

регулювання з боку виконавчих органів як державного, так і муніципального управління. Але ж такий «неконтрольований і нерегульований» перерозподіл трудових ресурсів не тільки має поточні наслідки, але й може впливати на можливості перспективного економічного росту території й/або сфери діяльності з урахуванням стану трудового потенціалу та його конкурентоспроможності. Вирішення проблем, що пов'язані з функціонуванням і забезпеченням подальшого економічного росту і розвитку певної території та/або визначеної сфери діяльності (особливо якщо вони багато в чому залежать від наявності певної кількості працездатного населення, що має необхідний як кваліфікаційний, так і психофізіологічний і соціальний трудовий потенціал), вимагає досить тривалого часового періоду і створення певних умов. Водночас «неконтрольований надлишок» трудових ресурсів, нерідко не тільки не приводить до росту числа робочих місць, а, навпаки, з урахуванням невідповідності професійно-кваліфікаційного рівня населення й можливостей бізнесу приводить до соціальної напруженості в регіоні і додаткового фінансування заходів щодо соціального захисту населення [5, с. 30]. Водночас необхідно зазначити, що для України ця проблема є актуальною, бо вона є країною, в якій присутні всі основні типи в види трудових міграційних процесів: внутрішні (між-регіональна і міжгалузеві) і зовнішні (еміграція й імміграція); легальні і нелегальні; регульовані і нерегульовані; транзитні і поворотні. Однак якщо проблеми впливу внутрішньої трудової міграції на трудовий потенціал підлягають вирішенню шляхом посилення регулюючої і стимулюючої функції держави, то набагато складніша ситуація зі впливом на конкурентоспроможність трудового потенціалу України міжнародної трудової міграції. У результаті зовнішньої трудової міграції в Україні відтік трудових ресурсів істотно перевищує їх приплив. Цьому сприяють як тенденції до зниження рівня купівельної спроможності заробітної плати і, як наслідок, життєвого рівня загалом, так і негативні зміни в соціально-політичній обстановці в країні загалом і у сфері праці та зайнятості населення зокрема.

З погляду напрямів інвестування у формування трудового потенціалу і підвищення його конкурентоспроможності, наведені умови відсутності об'єктивної й актуальної інформації про кількісні характеристики людських ресурсів поряд із посиленням міграційних процесів викликають певні складнощі і приводять до неефективного (найчастіше марного) інвестування в розвиток трудового потенціалу.

Окрім того, специфіка ринку праці України полягає в тому, що він є орієнтованим на внутрішньо-фірмовий професійний рух працівників, і формування професійних і кваліфікаційних структур та їх розвиток відбуваються усередині бізнесу відповідно до його специфіки і перспектив його розвитку. Для більшості українських бізнес-структур не є

типовою орієнтація на рух робочої сили – комплектацію повністю підготовленими кадрами потрібної професії й кваліфікації збоку, високу змінюваність кадрів, залучення персоналу з інших регіонів і сфер діяльності. Такий стан речей тільки посилює ризики невиправданого інвестування і зниження конкурентоспроможності трудового потенціалу країни [6, с. 90–92].

Висновки. Таким чином, наведені проблеми визначення напрямів, умов і механізмів інвестування у формування, розвиток та підвищення конкурентоспроможності трудового потенціалу України можуть не тільки загальмувати економічний розвиток країни і процес проведених у країні соціально-економічних перетворень, але й поставити під сумнів успішність їхнього проведення в майбутньому. Це, на наш погляд, викликає необхідність посилення державного впливу на процеси, які пов'язані з інвестуванням у людські ресурси загалом та трудовий потенціал зокрема, з метою:

- розвитку трудового потенціалу (країни, регіону, галузі) і підвищення його конкурентоспроможності шляхом створення максимально привабливих умов для використання внутрішніх трудових ресурсів у тих регіонах і сферах діяльності, де є необхідність у тих або інших якісних характеристиках людських ресурсів та розвитку їх трудового потенціалу;
- захисту національного виробника і вітчизняного ринку праці, використовуючи повною мірою протекціоністські і мотиваційні заходи, забезпечуючи при цьому як захист трудових прав і свобод громадян України, так і дотримання міжнародних договорів і угод.

Основою побудови державної політики в цьому питанні повинні стати чіткі і транспарентні інформаційні системи, які дають змогу вчасно визначати як потреби ринку праці, так і пропозиції і побажання його учасників, формуючи кон'юнктуру цього ринку на основі об'єктивної й актуальної інформації. Для досягнення цієї мети доцільно було б, на наш погляд, установити систему оцінки кон'юнктури ринку праці (співвідношення попиту на робочу силу та її пропозиції), що повинна характеризувати наявність і потребу робочої сили за такими напрямками, як:

- рівень «кваліфікації» працівників кожного конкретного сектору економіки (виду діяльності) – вимоги, які відповідають національній професійній кваліфікації та задовольняють вимоги до компетентності робітника, наявності в нього необхідного досвіду та його особистих здатностей, що необхідні для здійснення певної діяльності;
- ступінь «дефіцитності» робочої сили – тривалість часу, протягом якого та або інша вакансія залишається незаповненою, можливі зміни в умовах оплати праці осіб певної професії і кваліфікації, на які роботодавці готові піти, окупність коштів, вкладених у придбання і підвищення кваліфікації, зміни в статусі зайнятості;

– «розумна потреба» у робочій силі – визначається шляхом визначення короткострокових потреб у людському ресурсі згодом, необхідністю його пошуку, підготовки/перепідготовки, адаптації.

Створення цілісної системи впливу на формування та подальше підвищення конкурентоспроможності трудового потенціалу неможливе без розроблення системи показників оцінки рівня як людських ресурсів загалом, так і трудового потенціалу зокрема. У цій системі повинні знайти місце не тільки показники, що відображають стан ресурсу і його потенціал, а й такі, що можуть дати оцінку умовам і факторам, які впливають на їхнє формування і розвиток.

Формування трудового потенціалу країни і розвиток його конкурентоспроможності неможливі без розвитку економіки країни, насамперед сфер, які мають порівняльну і конкурентну переваги у

світовій економіці регіонального та глобального масштабу. Зокрема, таких галузей, як точне і важке машинобудування, виробництво надтвердих матеріалів, порошкова металургія, хімічна промисловість. Великі потенційні можливості мають також агропромисловий комплекс України та галузі, пов'язані із транзитом через її територію вантажів, нафти, газу, електроенергії та інших товарів і послуг.

Стратегічною метою управління інвестуванням у людський ресурс і його потенціал для підвищення його конкурентоспроможності є збалансоване збереження та всебічний розвиток цього ресурсу. Реалізація цієї мети передбачає створення умов для відтворення робочої сили та безпечних і сприятливих (здорових) умов для ефективного її використання, забезпечення всебічного розвитку трудового потенціалу людини з одночасним прагненням її до продуктивної праці на принципах конкурентного середовища.

Список літератури:

1. Петрова І.Л. Ринок праці та соціальні наслідки Євроінтеграції України. – К. : Фонд Фрідріха Еберта, 2012. – 116 с.
2. Колот А.М. Экономика труда и социально-трудовые отношения: Учебник. – К. : КНЭУ, 2009. – 711 с.
3. Лібанова Е.М. Демографічна криза в Україні: її причини та наслідки: Монографія. – К. : Інститут демографії та соціальних досліджень НАН України, 2013. – 230 с.
4. Лісогор Л.С. Прогнозування розвитку ринку праці в Україні: проблеми та перспективи // Ринок праці та зайнятість населення. – 2012. – № 1. – С. 54–56.
5. Мороз О.С. Людський фактор у просторовому розвитку економіки України / Spatial aspects of socio-economic systems' development: the economy, education and health care. Monograph. – Opole: The Academy of Management and Administration in Opole (Publishing House WSZiA), 2015. – P. 28–35.
6. Гришнова Е.А. Развитие человеческого капитала и трансформация форм занятости: взаимовлияние и взаимобусловленность // Демографія та соціальна економіка. – 2014. – № 1. – С. 85–96.
7. Романюк М.Д. Міграційні загрози національній безпеці України: сучасні виклики, проблеми та їх подолання // Демографія та соціальна економіка. – 2015. – № 3. – С. 99–111.
8. Дмитренко Г.А., Позняк О.В. Міграційні процеси в Україні: сучасний стан і перспективи. Монограф. – К. : вид Європейського університету, 2017. – 276 с.

Продіус О.І., к.е.н., доцент,
доцент кафедри менеджменту
Одеський національний політехнічний університет

ШЛЯХИ ВИРІШЕННЯ ПРОБЛЕМИ ПРАЦЕВЛАШТУВАННЯ ОСІБ З ОБМЕЖЕНИМИ МОЖЛИВОСТЯМИ

Продіус О.І. Шляхи вирішення проблеми працевлаштування осіб з обмеженими можливостями.

Стаття присвячена дослідженню проблеми працевлаштування осіб з обмеженими можливостями в контексті їх включення в соціально-економічні процеси, спрямовані на підтримання балансу соціальних та особистих інтересів, громадських і особистих цінностей. Запропоновано напрями вирішення проблеми працевлаштування осіб з обмеженими можливостями в контексті інноваційного розвитку економіки і рівномірного підвищення добробуту всіх громадян.

Ключові слова: особи з обмеженими можливостями, працевлаштування, соціальна активність, інновації, інклюзія, інклюзивні інновації, соціальна політика, державна підтримка.

Продіус О.И. Пути решения проблемы трудоустройства лиц с ограниченными возможностями.

Статья посвящена исследованию проблемы трудоустройства лиц с ограниченными возможностями в контексте их включения в социально-экономические процессы, направленные на поддержание баланса социальных и личных интересов, общественных и личных ценностей. Предложены направления решения проблемы трудоустройства лиц с ограниченными возможностями в контексте инновационного развития экономики и равномерного повышения благосостояния всех граждан.

Ключевые слова: лица с ограниченными возможностями, трудоустройство, социальная активность, инновации, инклюзия, инклюзивные инновации, социальная политика, государственная поддержка.

Prodius O.I. Ways of solving the problem of employment of people with disabilities. The article is devoted to the study of the problem of employment of persons with disabilities in the context of their inclusion in socio-economic processes aimed at maintaining a balance of social and personal interests, public and personal values. The directions of solving the problem of employment of persons with disabilities in the context of innovative development of the economy and uniform improvement of the well-being of all citizens are suggested.

Key words: persons with disabilities, employment, social activity, innovations, inclusiveness, inclusive innovations, social policy, state support

Постановка проблеми. Сьогодні в умовах світової глобалізації ефективний інноваційний розвиток економіки є обов'язковою умовою виходу держави на траєкторію стійкого високотехнологічного розвитку. Поступово в Україні створюються необхідні передумови для переходу до інноваційної моделі розвитку економіки: формується законодавча база, розвивається мале та середнє інноваційне підприємництво, в стадії розвитку знаходиться його інфраструктура – венчурний капітал, технопарки, бізнес-центри та інноваційні інкубатори, консалтингові фірми. Водночас інноваційна політика, що реалізується сьогодні в нашій державі, має переважно технологічний характер, впровадженню інновацій у соціальній сфері приділяється недостатня увага.

Однак аналіз досвіду розвитку науки і технологій в інших країнах свідчить, що для переведення економіки на інноваційний шлях необхідне інклюзивне залучення всіх членів суспільства в інноваційну діяльність у контексті забезпечення гарантій безпеки і рівноправності, поваги прав і свобод кожної окремої людини. Концепція інклюзивного розвитку передбачає, що кожен член суспільства є важливим,

унікальним, цінним і має можливості, щоб задовольнити свої потреби. Вкрай важливо це для осіб з обмеженими можливостями, кількість яких в Україні станом на початок 2016 року була близько 2,6 млн., майже 80% із них – працездатного віку. Найпоширенішими хворобами, які призводять до інвалідності, є хвороби системи кровообігу (24,4%), новоутворення (20%), хвороби кістково-м'язової системи (11,1%), хвороби очей (3,7%), ендокринні хвороби, розлади харчування та порушення обміну речовин (4,2%). Значну частку в структурі осіб з інвалідністю становлять діти – понад 167 тис. (2% від усього дитячого населення). Однак якщо дотримуватися міжнародних класифікацій, то така кількість людей з інвалідністю значно вища, оскільки інвалідність може бути тимчасовою, необов'язково вродженою чи набутою [1; 2].

В Україні, незважаючи на деяку стабілізацію економіки, триває демографічний спад, не подолана криза в соціальній сфері, системах охорони здоров'я та освіти, збільшення кількості людей, які отримали інвалідність через бойові дії в зоні АТО, що супроводжується зниженням кількісних і якісних характеристик робочої

сили. На цьому тлі намітилася тенденція до безпрецедентного зростання інвалідності населення, що потребує додаткових виплат із державного бюджету.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Значний внесок у розроблення теоретичних і практичних засад розвитку адаптації осіб з обмеженими можливостями зробили такі відомі західні та вітчизняні вчені, як Н. Авраменко, С. Богданова, Н. Борецька, І. Безсонова, Н. Гаузнер, Н. Дементьєва, К. Мичед, С. Леонова, А. Іпатова, Т. Войтчак, А. Нагорна, М. Позднякова, Н. Тарасова, А. Шевцов, Л. Шумна та ін.

Інвалідність як соціологічна категорія, яка визначається не тільки діагностичними критеріями і необхідністю реабілітації, скільки особливим соціальним статусом людей з обмеженими можливостями здоров'я, знайшла відображення у працях учених І.А. Дворянчикової, Т.А. Добровольської, Ю.Н. Мануйлової, Е.К. Наберушкіної, Н.Б. Шабаліної, Н.В. Шапкіної, О.Р. Ярської-Смирнової.

Методичні основи навчання осіб з особливими потребами розкрито в наукових працях вітчизняних учених. Так, обґрунтовано концепції та моделі навчання осіб з особливими потребами (Д. Дікова-Фаворська, Г. Бузова); методики виховання духовних цінностей у студентів з особливими потребами (О. Хорошайло); досліджено питання інтеграції молоді з особливими потребами (Г. Першко, О. Тарасова, С. Омельченко); педагогічні умови реабілітації студентів з особливими потребами (М. Роганова, А. Шевцов); проаналізовано теоретичні та практичні аспекти соціально-педагогічної підтримки, інтеграції та соціально-психологічної адаптації студентів з обмеженими можливостями до навчання у університетах (М. Андреева, Ю. Богінська, В. Церклевич, Т. Гребенюк, Т. Комар, В. Скрипник, М. Томчук).

Теоретичні та методологічні основи проблеми відновлення трудового потенціалу та інтеграції осіб з особливими потребами досліджені в працях О. Андреевої, Ю. Блинкова, С. Васіна, О. Колесникової, А. Коновалова, Н. Клушина, Т. Малєва, О. Малишевої, А. Макарян, Д. Некипелова, Д. Рязанова, В. Сафонова, І. Сирнікова, В. Ткаченко, Ю. Хаустова, С. Рикка. У працях І. Верховод, Н. Коляденко, О. Леушиної, Д. Маршавіна, Л. Фокас та інших науковців визначено головні напрями сприяння підвищенню конкурентоспроможності інвалідів та запропоновано шляхи соціально-професійної реабілітації й адаптації молоді з інвалідністю на ринку праці. Незважаючи на численні напрацювання і здобутки вітчизняних і зарубіжних учених, проблема підвищення ефективності механізмів працевлаштування осіб з обмеженими можливостями як дієвого та ефективного засобу усунення соціального виключення потребує додаткових досліджень.

Постановка завдання. Метою статті є пошук нових напрямів працевлаштування осіб з обмеженими можливостями через інклюзію усіх членів суспільства та гуманізацію економічних процесів.

Виклад основних результатів. Інвалідність є соціальним явищем, уникнути якого не може жодне суспільство. За даними ООН, кожен десятий житель планети має порушення фізичного і психічного розвитку, а ВОЗ нараховує інвалідів близько 15% населення і робить акцент на динаміці росту [1, с. 128].

На сучасному етапі в усьому світі в галузі соціальної політики одними з найважливіших напрямів діяльності є інтеграція і соціальна адаптація людей з обмеженими можливостями здоров'я. Для будь-якої людини трудова діяльність – це спосіб матеріального забезпечення існування себе та своєї сім'ї і, безсумнівно, можливість саморозвитку, творчої самореалізації і залучення до суспільних цінностей. Працевлаштування дає можливість сучасній людині усвідомлювати свою індивідуальність, корисність і прилучення до сучасного суспільства. Для того щоб люди з обмеженими можливостями мали можливість здійснювати трудову діяльність, необхідна активна державна політика в галузі сприяння їх працевлаштуванню. На жаль, зараз зайнятість інвалідів залишається низькою, лише близько 20% інвалідів в Україні працевлаштовані. Для порівняння: в Китаї працюють 80% інвалідів, у Великобританії – 40%, у США – 29%.

Приєднавшись до Європейської соціальної хартії, Україна взяла на себе зобов'язання активно сприяти зайнятості осіб з обмеженими можливостями, їх професійній орієнтації і навчанню, створювати умови для використання їхньої праці у звичайному виробничому середовищі, а там, де це неможливо, створювати спеціальні робочі місця і підприємства. Так, у грудні 2009 року Україна, ратифікувавши Конвенцію ООН «Про права інвалідів» і Конвенцію МОП № 142 «Про професійну орієнтацію та професійну підготовку в галузі розвитку людських ресурсів», тим самим визнала право людей з обмеженими можливостями на самостійність і повну участь у житті суспільства, зобов'язалася вживати заходів для забезпечення їм освіти і професійної підготовки, сприяти їх доступу до відкритого ринку праці.

Ратифікувавши 06.03.2003 р. Конвенцію про професійну реабілітацію та зайнятість інвалідів № 159, Україна взяла на себе зобов'язання із поширення професійної реабілітації на всі категорії людей з обмеженими можливостями. Імплементация норм і положень Конвенції № 159 стала можливою після прийняття Закону України від 06.10.2005 р. № 2961 «Про реабілітацію інвалідів в Україні». Закон визначив, зокрема, державні гарантії на отримання послуг із професійної та трудової реабілітації (професійний відбір, профорієнтацію, освіту, підготовку, перепідготовку, перекваліфікацію і раціональне працевлаштування) для забезпечення конкурентоспроможності інваліда на ринку праці і його трудового влаштування як у звичайних, так і у спеціально створених виробничих умовах [7–11].

У всіх країнах світу і в будь-яких соціальних групах суспільства є люди з обмеженими можливостями

здоров'я. Особи з інвалідністю, що номінально володіють всією повнотою прав людини, що наділяються на нормативно-правовому рівні гідністю, властивою всім членам соціуму, в реальності відчують істотні труднощі, зумовлені наявністю як об'єктивних, так і суб'єктивних підстав їх дезінтеграції і маргіналізації, серед яких слід виокремити недостатню розвиненість суспільної свідомості, стигматизацію і само-стигматизацію, слабкість їх соціально-мотиваційних механізмів, нестійкість спонукань до незалежного життя і соціальної суб'єктності.

Розуміння потенційних можливостей людей з обмеженими можливостями здоров'я ініціювало появу різних концепцій включення їх у нормальне життя суспільства. У недавній історії соціальної політики США і Європи отримали свій розвиток кілька підходів: інтеграція (від лат. *Integratio* – з'єднання, відновлення), інклюзія (від англ. *Inclusion* – включення). Ті самі тенденції простежуються і у вітчизняній соціальній системі.

Інклюзія – процес збільшення ступеня участі всіх громадян у соціальному житті, і насамперед тих, що мають труднощі у фізичному розвитку, що дає можливість кожній особі зробити свій вибір з усіх аспектів повсякденного життя та повноправно брати участь у житті суспільства згідно з її бажанням. Термін «інклюзія» має відмінності від термінів «інтеграція» та «сегрегація». Під час інклюзії всі зацікавлені сторони повинні брати активну участь для отримання бажаного результату для всіх членів суспільства.

Численні дослідження стверджують, що в жорстких умовах конкуренції виживає тільки підготовлений, компетентний, впевнений у собі суб'єкт нових економічних відносин. Отже, саме якісна освіта може виступати основним каналом успішної соціальної інтеграції та фактором самореалізації осіб з обмеженими можливостями. Для них отримання вищої освіти, престижної спеціальності, гідно оплачуваної праці є чи не єдиною можливістю подолати стан відчуження, соціальної ексклюзії, в якому вони опинилися за об'єктивних умов, пов'язаних зі станом здоров'я [7, с. 269].

Одним із можливих механізмів активної інклюзії осіб з обмеженими можливостями у сучасне суспільство є отримання ними університетської освіти. Так, Болонська система сприяє процесу демократизації освітнього простору, багатокладності і варіативності освіти, її регіоналізації і прагненню відповідати європейським стандартам. Новітня система освіти покликана зрівняти у правах і можливостях випускників усіх європейських вузів, розширити можливості для їх працевлаштування [7, с. 271]. Адже якісна університетська освіта осіб з обмеженими можливостями є запорукою подальшого вдалого працевлаштування, та, як наслідок, успішної інтеграції у соціум.

Через наявність проблем зі здоров'ям особи з інвалідністю потребують вжиття з боку державних та громадських інституцій спеціальних заходів,

спрямованих на забезпечення їх повної та повноцінної участі в житті соціуму нарівні з іншими. З огляду на вищезазначене, слід констатувати, що сьогодні діяльність усіх національних інституцій, у тому числі органів державної влади, громадських об'єднань тощо, має бути спрямована на створення таких умов, за яких особи з інвалідністю зможуть вести незалежний спосіб життя і брати активну участь у всіх його аспектах.

Люди з інвалідністю потребують не лише посилення державного соціального забезпечення, а й створення умов для реалізації їхнього права на працю, навчання та зайнятість. Проте люди з інвалідністю, особливо молодь, все ще мають обмежений доступ до якісних послуг із професійного навчання, стикаються з труднощами у працевлаштуванні, не завжди одержують гідну зарплату за свою працю.

Формування та реалізація державної політики щодо осіб з інвалідністю здійснюється на основі норм КУ, Конвенції, законів України «Про основи соціальної захищеності інвалідів України», «Про реабілітацію інвалідів в Україні» та «Про соціальні послуги», Державної цільової програми «Національний план дій з реалізації Конвенції про права інвалідів» на період до 2020 року, затвердженої постановою Кабінету Міністрів України від 1 серпня 2012 р. № 706, та інших нормативно-правових актів, загальна кількість яких становить понад дві тисячі. Національним законодавством встановлено гарантії для осіб цієї категорії, які стосуються усіх сфер життєдіяльності суспільства, у тому числі охорони здоров'я, освіти, зайнятості, дозвілля, відпочинку, спорту тощо.

Незважаючи на наявність гарантованих законодавством прав щодо забезпечення працевлаштування людей з інвалідністю, залучення їх до продуктивної праці є слабким місцем у вітчизняній системі соціального захисту. Ситуацію може покращити заміна штрафних санкцій щодо відмови від працевлаштування людей з інвалідністю обов'язковими внесками роботодавців до Фонду соціального захисту інвалідів. За такої ситуації держава б мала гарантований ресурс для створення робочих місць для інвалідів без судової тяганини з роботодавцями. Також це би підвищило її відповідальність за виконання вимог закону щодо створення належних умов для працевлаштування інвалідів [2–6].

Приватний сектор у змозі допомогти поліпшити умови життя осіб з обмеженими можливостями головним чином трьома способами: шляхом створення робочих місць і підвищення продуктивності, шляхом задоволення деяких їхніх потреб у межах ініціатив соціальної відповідальності корпорацій і шляхом розроблення доступних за ціною продуктів і послуг, що відповідають потребам споживачів із низькими доходами. Інклюзивна інноваційна політика спрямована на те, щоб особи з обмеженими можливостями могли брати участь в інклюзивній інноваційній діяльності або як новатори, або як користувачі інновацій.

Також необхідно активізувати залучення осіб з обмеженими можливостями до активної діяльності з розроблення нових муніципальних проектних ініціатив та обговорення муніципальних планів і програм стійкого соціального розвитку. Обмін досвідом з молодіжними лідерами з різних куточків України та провідними експертами ближнього і далекого зарубіжжя та сприяння формуванню української мережі осіб з обмеженими можливостями у сфері муніципального планування з потужними міжнародними контактами і зв'язками. Необхідне удосконалення нормативно-правової бази, державної регуляторної політики щодо створення умов для доступності якісної освіти, сприяння творчому та інтелектуальному розвитку молоді з обмеженими можливостями; забезпечення зайнятості та розвитку підприємницької діяльності. Доцільно активізувати розвиток громадянської активності, забезпечення постійної співпраці органів державної влади та органів місцевого самоврядування з громадськими організаціями; залучення молоді з обмеженими можливостями до роботи в органах виконавчої влади та органах місцевого самоврядування; інтеграцію молоді з обмеженими можливостями до світової та європейської молодіжної спільноти; формування інформаційного простору для реалізації державної політики щодо працевлаштування осіб з обмеженими можливостями [8–12].

Висновки. Трудова діяльність є основним способом інтеграції, завдяки якому особа з обмеженими можливостями стає частиною соціально-суспільних відносин, позбавляється від психологічного бар'єру ісамостверджується як особистість. Через наявні обмеження такі люди відчують різного роду труднощі в пошуку відповідного місця роботи і потребують правової підтримки держави. На практиці працевлаштування людей з обмеженими можливостями – досить тривалий і складний процес із безліччю перешкод. Але створення безбар'єрного середовища, реалізація закону про квоту робочих місць, підвищення заробітної плати, підвищення рівня освіти для інвалідів допоможе вирішити проблему працевлаштування.

Таким чином, для переходу України на інноваційний шлях розвитку потрібна активна комплексна інноваційна політика держави, що включає як найважливіший компонент гуманітарний складник. У цьому контексті необхідне сприяння проявам ініціативи та активності молодих людей з обмеженими можливостями в усіх сферах життєдіяльності суспільства, залучення їх до участі у формуванні та реалізації державної політики щодо розв'язання соціальних проблем, спрямованих на підвищення ефективності державної політики на регіональному рівні.

Список літератури:

1. Заюков І.В. Проблеми та перспективи зайнятості інвалідів в Україні / І.В. Заюков, О.І. Стахов // Вісник Бердянського університету менеджменту і бізнесу. – 2015. – № 1(29). – С. 127–132.
2. Кайдалова Г.П. Теоретико-методологічні основи становлення толерантних та інклюзивних зв'язків / Г.П. Кайдалова // Збірник наукових праць «Педагогічні науки». – 2016. – № 73. – Том 2. – С. 12–16.
3. Гамрецький І.С. Інтеграція людей з особливими потребами у суспільство як прояв ціннісного і толерантного ставлення до людини / І.С. Гамрецький, О.В. Столяренко // Актуальні проблеми навчання та виховання людей з особливими потребами: збірник наукових праць. – К. : Університет «Україна», 2012. – № 9(11). – 247 с.
4. Мілушина М.О. Основні дефініції дослідження осіб з обмеженими фізичними можливостями / М.О. Мілушина // Вісник Дніпропетровського університету імені Альфреда Нобеля. – 2013. – № 1(5). – С. 79–83.
5. Слозанська Г.І. Інтеграція осіб з обмеженими можливостями в систему вищої освіти / Г.І. Слозанська // Науковий вісник Ужгородського національного університету. – 2013. – Вип. 26. – С. 198–201.
6. Шурма І.М. Проблеми інтеграції людей з обмеженими можливостями в суспільство / І.М. Шурма: [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/DeBu_2013_1_39.
7. Фудорова О.М. Інтеграція осіб з обмеженими можливостями в соціум через механізми університетської освіти / О.М. Фудорова: [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://www.nbuv.gov.ua>.
8. Перегудова Т.В. Соціальна інклюзія як елемент соціальної політики: Європейські уроки для України / Т.В. Перегудова // Науковий вісник Міжнародного гуманітарного університету. – 2016. – Вип. 19. – С. 98–102.
9. Шурма І.М. Нормативно-правовий механізм державного управління соціальним захистом осіб з обмеженими можливостями / І.М. Шурма // Теорія та практика державного управління. – 2013. – № 2(41). – С. 1–8.
10. Бондар Н.О. Особливості та основні напрями соціального захисту інвалідів у країнах ЄС / Н.О. Бондар // Бізнес-Інформ. – 2012. – № 6. – С. 120–124.
11. Продіус О.І. Інклюзивні інновації в контексті соціальної відповідальності підприємства / О.І. Продіус // Науковий вісник Ужгородського національного університету – 2017. – № 14. – С. 84–87.
12. Чайковський М.Є. Теорія і практика соціально-педагогічної роботи з молоддю з особливими потребами в умовах інклюзивного освітнього простору. [Електронний ресурс] – Режим доступу: http://luguniv.edu.ua/wp-content/uploads/2016/03/avtoref_chaykovskiy.pdf.

ГРОШІ, ФІНАНСИ І КРЕДИТ

УДК 331:658

Алескерова Ю.В., д.е.н.,
доцент кафедри фінансів, банківської справи та страхування
Вінницький національний аграрний університет
Шиманська О.П., магістр
Вінницький національний аграрний університет

ФІНАНСОВИЙ КОНТРОЛІНГ НА ПІДПРИЄМСТВАХ МАЛОГО БІЗНЕСУ

Алескерова Ю.В., Шиманська О.П. Фінансовий контролінг на підприємствах малого бізнесу. У статті досліджено фінансовий контролінг для підприємств малого бізнесу в контексті сьогодишніх змін у фінансовій економіці України. Показано переваги малого підприємництва для фінансового ринку України. Окремо викладено методіку використання методів діагностики стратегічної позиції підприємства малого бізнесу для визначення його місця у ринковій конкуренції з використанням поняття конкурентного статусу підприємства.

Ключові слова: фінансовий контролінг, малий бізнес, суб'єкти малого бізнесу, підприємства, умови господарювання, функції, SWOT-аналіз.

Алескерова Ю.В., Шиманская Е.П. Финансовый контроллинг на предприятиях малого бизнеса. В статье исследован финансовый контроллинг для предприятий малого бизнеса в контексте сегодняшних изменений в финансовой экономике Украины. Показаны преимущества малого предпринимательства для рынка Украины. Отдельно была изложена методика использования методов диагностики стратегической позиции предприятия малого бизнеса для определения его места в рыночной конкуренции с использованием понятия конкурентного статуса предприятия.

Ключевые слова: финансовый контроллинг, малый бизнес, субъекты малого бизнеса, предприятия, условия хозяйствования, функции, SWOT-анализ.

Aleskerova Yu.V., Shimanska O.P. Financial controlling at small business enterprises. The article examines financial conglomeration for small business in the context of today's changes in the financial economy of Ukraine. The advantages of small business for the financial market of Ukraine are shown. Separately, the methodology of using the diagnostic methods of the strategic position of a small business enterprise to determine its place in market competition with the use of the notion of the competitive status of the enterprise was outlined.

Key words: financial control, small business, small business entities, enterprise, business conditions, functions, SWOT-analysis.

Постановка проблеми. Реформи у фінансовій сфері, що здійснюються в нашій країні за умов кризи, повинні впливати на зміцнення та розвиток підприємств малого бізнесу. Суб'єкти малого підприємництва, що є суб'єктами української фінансової економіки, мають значні переваги:

- дуже швидко адаптуються до місцевих умов господарювання;
- мають велику свободу дій;
- оперативно та з гнучким стилем приймають та здійснюють рішення;
- мають відносно незначні витрати на виробництво.

Підприємства малого бізнесу за умов кризової фінансової економіки здатні розпочинати діяльність зовсім не маючи капіталу, але потім досягають високого обігу накопиченого власного капіталу.

За даними Державного реєстру, в досліджуваному секторі ринку зареєстровано майже 40 тис. під-

приємств малого бізнесу, але працюють тільки 15,5 тис. Головною причиною такого положення є дуже слабке фінансове управління ними.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідження з проблем фінансового контролінгу малого бізнесу здійснювалися І. Ансоффом, С.С. Аптекарем, І.Т. Балабановим, З.С. Варналієм, О.М. Кармінським, Н.Г. Данилочкіною, Н.Д. Кожевіною, М.Г. Лапустою, Ю.В. Макогоном, Е. Майером, Р. Маном, Ю.Г. Лисенко, В.Л. Петренко, М.Х. Месконом, Е. Цандером, Д. Ханом, професором Гарвардської школи бізнесу Майклом Портером та іншими вітчизняними та зарубіжними вченими.

Незважаючи на досить ґрунтовні наукові дослідження з проблематики фінансового контролінгу на підприємстві, потребують вирішення наукові проблеми, що стосуються фінансового контролінгу на підприємствах малого бізнесу.

Постановка завдання. Мета статті полягає у вивченні концепції фінансового контролінгу, розвитку та функціонування підприємств малого бізнесу в сучасних умовах.

Виклад основних результатів. Для виживання у сучасних умовах ведення малого бізнесу потрібно чітко розуміти і прогнозувати напрями розвитку підприємства, загрози і шляхи їх подолання. Саме фінансовий контролінг є тією системою управління, яка забезпечує гнучкість і надійність функціонування суб'єкта господарювання, оскільки дає можливість планувати діяльність, ставити як короткострокові, так і довгострокові цілі менеджменту і контролювати результати.

У сучасних умовах господарювання фінансовий контролінг розглядається як система, що пов'язує структурні одиниці підприємства на рівні обліку, забезпеченості інформацією, управління, контролю та координації діяльності.

Фінансовий контролінг – це сучасна концепція управління діяльністю підприємства, яка координує й об'єднує спроби різних служб і підрозділів для досягнення поставленої мети. Фінансовий контролінг у системі управління займає особливе місце і здійснює інформаційне забезпечення прийняття рішень для оптимального використання наявних можливостей і ресурсів, належної оцінки позитивного і негативного в діяльності підприємства, а також запобігання та уникнення банкрутства і кризових ситуацій [2].

Причини, що зумовлюють необхідність впровадження контролінгу на підприємстві:

- підвищення нестабільності зовнішнього середовища висуває додаткові вимоги до системи управління підприємством;
- система менеджменту вимагає наявності ефективного механізму внутрішньої комунікації;
- доцільність побудови спеціальної системи інформаційного забезпечення управління.

Основні функції фінансового контролінгу підприємств малого бізнесу в Україні подано на рис. 1.

Для успішного розвитку малого бізнесу необхідно значно гнучко управляти цим сектором фінансової економіки. У сучасних наукових напрямах фінансовий контролінг являє собою цілісну концепцію управління фінансово-економічними процесами, а також результатами діяльності підприємств, який спрямований на виявлення всіх можливостей та ризиків, пов'язаних з одержанням прибутку в умовах ринкового середовища.

У процесі діяльності підприємства малого бізнесу постійно виникають певні проблеми: завоювання частки ринку, переваги над конкурентами та ін.

Основною метою фінансового контролінгу є організація процесу управління та досягнення всіх завдань, які постають перед підприємством у процесі його виробничої діяльності [9].

У процесі діяльності підприємства малого бізнесу постійно стикаються з різними труднощами, що пов'язані з особливостями економіки нашої держави: дуже високим рівнем монополізму, повільним розвитком конкурентного середовища тощо. Через це контролінгу на підприємствах малого бізнесу потрібно завжди надавати провідну роль у системі та методах управління.

Структура фінансового контролінгу включає такі розділи:

- визначення мети;
- планування;
- оперативний та управлінський облік;
- система інформаційних потоків;
- моніторинг;
- контроль;
- аналіз планів, результатів та відхилень;
- розроблення рекомендацій для прийняття управлінських рішень [1].

Кожний із цих розділів містить певні цілі, які формуються для підприємств малого бізнесу з урахуванням специфічних особливостей їх розвитку. Основним завданням контролінгу малого бізнесу є постійна орієнтація системи управління підприємством на досягнення поставлених цілей.



Рис. 1. Основні функції фінансового контролінгу підприємств малого бізнесу

Джерело: розроблено авторами

У системі контролінгу на підприємстві поряд із показниками та висновками обов'язково повинні бути присутніми організаційні складники: людина, яка займається контролінгом, та інформаційні потоки. Наявність малої кількості працюючих на підприємствах малого бізнесу створює специфічні особливості впровадження контролінгу в систему управління з урахуванням загальних вимог, які забезпечують ефективність у роботі даної служби. Залежно від структури апарату управління та економічних служб упроваджується один або декілька спеціалістів із контролінгу та інформаційних систем, пов'язується автоматизована обробка економічної інформації підприємства з оптимізацією інформаційних потоків [12].

Позитивні переваги контролінгу дають змогу показати його вплив на поліпшення результатів діяльності підприємства, однак поряд із цим існують фактори, які перешкоджають упровадженню його в систему управління, ставлять його в зону ризику. При цьому створюються певні негативні реакції економічних та інших служб підприємства, з'являється система опору новим методам економічного аналізу та управління.

Вважається, що керівник підприємства малого бізнесу повинен постійно стежити за результатами діяльності не тільки свого підприємства, а й підприємств і конкурентів, чітко знати систему показників для порівняння, взаємозв'язок між ними та значимість кожного.

У своєму розвитку підприємства проходять різні стадії свого життєвого циклу, на кожній стадії перед

ними постають різні цілі та завдання, що визначають функціонування підприємства. При цьому основою для прийняття стратегічних рішень служить інформація стратегічної діагностики фінансово-господарського стану. Ці позиції формулюють схему фінансового контролінгу та визначають його основні інструменти: показники рентабельності, ділової активності, платоспроможності та фінансової стійкості.

У процесі проведення аналізу показників спеціаліст із фінансового контролінгу знаходить ефективні важелі управління діяльністю підприємства малого бізнесу для поліпшення фінансового стану та запобігання банкрутству [3].

Для визначення ключових моментів під час розрахунків підприємств малого бізнесу, таких як контроль надходжень виручки за виконані роботи (послуги), а також погашення дебіторської заборгованості, постійно необхідно застосовувати методику використання інструменту оперативного контролінгу і ABC-аналіз.

Також для визначення конкуренції, умови функціонування конкурентного ринку, які створюються силами конкуренції, викладено методику використання методів діагностики стратегічної позиції підприємства малого бізнесу для визначення його місця в ринковій конкуренції з використанням поняття конкурентного статусу підприємства. Для цього використовуються різні методи: SWOT-аналіз, матриця Мак-Кінсі, конкурентний аналіз за Портером. Під час використання цих методів ураховуються фактори та умови, які притаманні підприємствам малого бізнесу.

Завдання конкурентоспроможності підприємств малого бізнесу та вибору оптимальної стратегії розвитку можуть бути сформульовані в результаті аналізу контролінгової схеми конкурентної боротьби, зображеної на рис. 2 [5].

Із позицій системного підходу до проблеми управління розвитком малого бізнесу за результатами теоретичних і методологічних розробок отримано такі результати:

1. Необхідно розробити концепцію системи контролінгу малого бізнесу, яка забезпечуватиме якісно нову інтерпретацію ролі цієї системи в ринкових умовах господарювання.

2. Побудова моделі розвитку малого бізнесу з урахуванням виробничих факторів: одержання норми прибутку, ризику закриття підприємства, професіонального складу працюючих, попиту на продукцію, форми власності підприємства, кількості малих підприємств на 1 тис. мешканців. При цьому оптимізується зайнятість працездатного населення.



Рис. 2. Схема фінансового контролінгу конкурентоздатності підприємства малого бізнесу

Джерело: розроблено авторами

3. Виявлена модель, що описує конкурентний статус підприємства, дає змогу вибрати шляхи та напрями розвитку в сучасних конкурентних умовах.

4. Запропонувати контролінгову схему управління конкурентоздатністю підприємства малого бізнесу для вибору оптимальної стратегії розвитку. Провести діагностику стратегічної позиції підприємства, що дає змогу визначити фактори успіху, виконати аналіз оптимальної стратегії розвитку та здійснити вибір напрямку розвитку.

5. Провести аналіз інвестиційної проблеми з урахуванням обмежень пріоритетного розвитку, можливостей одержання інвестицій та реалізації проекту пріоритетного розвитку з використанням побудованої схеми, що дає змогу проводити контроль процесу впровадження цього проекту на територіях пріоритетного розвитку [10].

За допомогою SWOT-аналізу в системі фінансового контролінгу можна визначити пріоритетні напрями розвитку підприємства в умовах фінансової кризи та економічного спаду, а також виявити ті проблеми, які стосуються фінансової, операційної та інвестиційної діяльності підприємства [11].

Сьогодні існує проблема недовіри системи контролінгу, яка вказує на нездатність інструментів контролінгу впоратися з поставленими завданнями, тому для уникнення небажаних результатів керівництву підприємств малого бізнесу доцільно звернути увагу на способи вдосконалення системи фінансового контролінгу, а саме:

1. Скорочення часу подання інформації та прийняття рішень – підприємству слід перейти на щомісячне зіставлення запланованих і фактичних показників діяльності, а також вести окремий облік стану справ на підприємстві для того, щоб була можливість щодня приймати необхідні рішення, виходячи з поточного стану справ.

2. Прозорість і достовірність даних – для того щоб система фінансового контролінгу вдосконалювалася, необхідно, щоб цифрові дані відповідали дійсності.

3. Впровадження інформаційних технологій. Існує два способи впровадження інформаційних технологій:

1) автоматизація власними зусиллями, тобто розроблення власного програмного продукту, який повністю би враховував специфіку діяльності підприємства, інформаційні потреби менеджерів. Але для вітчизняних підприємств це занадто дорого;

2) більш дешевий і легкий спосіб – запровадити інформаційну систему, в яку вбудований спеціальний модуль «контролінг», що сприятиме наданню інформації – від планування бізнесу до аналізу результатів діяльності.

4. Стратегічне планування – впровадження стратегічного контролінгу, який на основі планування дасть можливість прогнозувати різні явища і процеси.

5. Організація служби фінансового контролінгу – хоча більшість підприємств не може собі дозволити розширювати штат своїх співробітників, але завершальною стадією вдосконалення системи фінансового контролінгу є організація служби фінансового контролінгу. Ця служба на кожному підприємстві може організуватися індивідуально, наприклад, на одному підприємстві функції може виконувати один контролер, а на іншому – взаємопов'язані відділи (відділ економічного аналізу, відділ планування та відділ внутрішнього обліку, по суті, можуть вирішувати завдання контролінгу, використовуючи його методологію) [4].

Зробивши аналіз проблем, які можуть виникнути під час впровадження і функціонування фінансового контролінгу, а також можливих напрямів його вдосконалення, можна зробити висновок, що розробити та надати єдині рекомендації щодо створення системи контролінгу для всіх підприємств буде неможливо. Будь-яка система контролінгу, яка запроваджується на підприємстві, відрізнятиметься від інших, оскільки створюється вона під певний об'єкт. Слід урахувати ті типові помилки, які трапляються, оскільки це дасть змогу ефективніше і швидше впровадити контролінг і досягти очікуваної результативності. Саме такий підхід допоможе вийти на новий, вищий рівень управління.

Вагомою перевагою контролінгу є те, що він може виступати одним зі складників антикризового управління підприємством. Особливо це актуально в наш час, коли в умовах нестабільності національної економіки все більша кількість вітчизняних підприємств зіштовхується з проблемами, які є наслідками різного роду кризових явищ. За останні кілька років перед керівниками підприємств виникла проблема пошуку і застосування на практиці таких методів управління, які будуть дієвими і принесуть користь.

Контролінг антикризового управління трактується як система методів та інструментів забезпечення підтримки прийняття управлінських рішень, планування і контролю за нестабільних умов діяльності підприємства в ході виконання службами контролінгу своїх функцій [7].

Висновки. Малий бізнес в Україні має низку переваг, серед яких: мобільність, гнучкість, раціональна організаційна структура підприємства, здатність швидкої адаптації до змін споживчого попиту та інноваційність. Тому питання активізації ними ефективної інвестиційної діяльності набуває виняткового значення.

У системі антикризового управління контролінг забезпечує реалізацію стратегічного потенціалу діяльності підприємства малого бізнесу і досягнення поточних цілей щодо ліквідності та прибутковості. У сучасних умовах нестабільності економіки здійснення відповідних заходів дає підприємству малого бізнесу змогу забезпечити стабільність і довгострокові перспективи.

Контролінг як інструмент антикризового управління малим підприємством дає можливість уникнути неузгодженості під час прийняття управлінських рішень і своєчасно виявити прихований потенціал у системі управління.

Виходячи з проведеного дослідження, у найближчому майбутньому система фінансового контролінгу повинна зайняти пріоритетне місце в системі управління підприємством малого бізнесу.

Таким чином, контролінг відіграє дуже важливу роль у системі управління підприємством малого бізнесу, будучи однією з найсучасніших й ефективних систем управління. Він є відособленою системою, фінансова сутність якої полягає у динамічному процесі перетворення та інтеграції наяв-

них методів обліку, аналізу, планування, контролю та координації в єдину систему одержання, опрацювання інформації для прийняття на його основі управлінських рішень, орієнтованих на досягнення усіх завдань, що стоять перед підприємством малого бізнесу.

Ця система може стати важливим інструментом виведення українських підприємств малого бізнесу з кризового стану. Слід зазначити, що розглянуті особливості впровадження системи фінансового контролінгу на підприємстві малого бізнесу можуть бути розширені та більш конкретизовані за програм упровадження, розроблених для інших вітчизняних підприємств малого бізнесу, що є актуальною темою для дальших наукових досліджень [8].

Список літератури:

1. Акентьева О.Б. Контролінг як фактор підвищення ефективності управління підприємством / О.Б. Акентьева, Ю.А. Журавльова [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.rusnauka.com/12_KPSN_2014/Economics/44704.doc.htm.
2. Говорушко Т.А. Проблемні аспекти впровадження контролінгу в Україні / Т.А. Говорушко, Д.О. Кроніковський // Економічний часопис – XXI. – 2015. – № 1–2. – С. 23–28.
3. Давидович І.Є. Контролінг : [навч. посіб.] / І.Є. Давидович. – К. : ЦУЛ, 2014. – 460 с.
4. Єсаян Е.М. Напрями удосконалення системи фінансового менеджменту на промисловому підприємстві / Е.М. Єсаян // Вісник Донецького національного університету. – 2014. – № 1. – С. 34–40.
5. Зоріна О.А. Організація контролінгу в Україні: питання теорії та практики / О.А. Зоріна [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.nbu.gov.ua/portal/natural/Vnulp/Management/2014_647/61.pdf.
6. Іванова З.О. Особливості формування системи контролінгу на підприємствах / З.О. Іванова // Актуальні проблеми економіки. – 2015. – № 6. – С. 136–142.
7. Клімович Т.А. Аналіз інформаційного забезпечення контролінгу на підприємствах / Т.А. Клімович, О.М. Ситняк // Нові технології : науковий вісник КУЕІТУ. – 2016. – № 1(31). – С. 82–87.
8. Ліпич Л.Г. Контролінг в системі антикризового управління / Л.Г. Ліпич, І.О. Гадзевич // Вісник Національного університету «Львівська політехніка». – 2014. – № 722. – С. 377–381.
9. Маєвська Я.В. Види та місце фінансового контролінгу на підприємстві / Я.В. Маєвська // Науковий вісник НЛТУ України. – 2015. – Вип. 19.6. – С. 47–52.
10. Пустовіт Л.Є. Система контролінгу як чинник стабільності діяльності підприємства / Л.Є. Пустовіт [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.nbu.gov.ua/portal/soc_gum/2013_53/files/ST53_38.pdf.
11. Череп А.В. SWOT-аналіз діяльності малого підприємництва у період економічної кризи / А.В. Череп, І.Ю. Нараєць [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.nbu.gov.ua/portal/Soc_Gum/Ekpr/2014_25/cherep.htm.
12. Шило В.П. Роль контролінгу в системі управління підприємством / В.П. Шило, С.Б. Ільїна, І.Ю. Меньша // Вісник Хмельницького національного університету. – 2015. – № 1. – С. 45–50.

Бура В.І., аспірант
кафедри банківської справи
Київський національний торговельно-економічний університет

ФОРМУВАННЯ ПЛАНУ ВІДНОВЛЕННЯ ЖИТТЄДІЯЛЬНОСТІ СИСТЕМНО ВАЖЛИВИХ БАНКІВ УКРАЇНИ

Бура В.І. Формування плану відновлення життєдіяльності системно важливих банків України. У статті висвітлено теоретичні та практичні аспекти планування відновлення життєдіяльності системно важливих банків. Досліджено рекомендації міжнародних наглядових органів та практику країн ЄС, США, Канади та Великої Британії щодо розроблення та реалізації планів відновлення їх діяльності. Розглянуто результати перевірки таких планів наглядовими органами іноземних країн. Надано рекомендації щодо структури та змістовного наповнення плану відновлення діяльності системно важливих банків України. Сформовано авторський підхід до процесу їх затвердження наглядовим органом.

Ключові слова: системно важливі банки, план відновлення, індикатори, варіанти відновлення, стрес-тестування.

Бура В.И. Формирование плана восстановления жизнедеятельности системно важных банков Украины. Статья посвящена теоретическим и практическим аспектам планирования восстановления жизнедеятельности системно важных банков. Исследованы рекомендации международных надзорных органов и практика стран ЕС, США, Канады и Великобритании по разработке и реализации планов восстановления их деятельности. Рассмотрены результаты проверки таких планов надзорными органами иностранных государств. Даны рекомендации по структуре и содержательному наполнению плана восстановления деятельности системно важных банков Украины. Сформирован авторский подход к процессу их утверждения надзорным органом.

Ключевые слова: системно важные банки, план восстановления, индикаторы, варианты восстановления, стресс-тестирование.

Bura V.I. Formation a recovery plan of systemically important banks of Ukraine. The article is devoted to theoretical and practical aspects of planning for the restoration of activity of systemically important banks. The recommendations of the international supervisory authorities and the practice of the EU, the USA, Canada and the United Kingdom on the development and implementation of plans for the restoration of their activities have been explored. The results of the verification of such plans by the supervisory authorities of foreign states are considered. Recommendations on the structure and content of the plan for restoring the activity of systemically important banks of Ukraine are given. Author has developed his own approach to the process of their approval by the supervisory authority.

Key words: systemically important banks, recovery plan, indicators, recovery options, stress testing.

Постановка проблеми. Світова фінансова криза 2007–2008 рр. яскраво продемонструвала значну залежність фінансового сектора та економіки країн від діяльності системно важливих банків (СВБ). Для уникнення колапсу фінансової системи держави були змушені надавати суттєву фінансову допомогу для порятунку проблемних СВБ, розмір якої інколи досягав 40% ВВП. З огляду на це, міжнародні наглядові органи встановили вимогу щодо формування СВБ планів відновлення своєї діяльності, що сприятиме підвищенню їх стійкості до фінансових стресів, мінімізації морального ризику, стабілізації банківської діяльності, а також забезпеченню врегульованого виходу цих банків із ринку з найменшими втратами для суспільства та держави.

Згідно з кращою міжнародною практикою з банківського нагляду, НБУ з 2015 р. встановив вимогу щодо формування Плану відновлення діяльності для

системно важливих банків. Однак через відсутність методичних рекомендацій щодо структури та основних компонентів даного плану ця вимога залишається лише на папері, що, своєю чергою, призводить лише до посилення проблеми функціонування банків «занадто великих, щоб збанкрутувати» в Україні.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Різним аспектам функціонування СВБ присвячено праці багатьох науковців [1–4] та експертів міжнародних наглядових органів [5; 6]. Водночас, не заперечуючи наукових надбань зазначених авторів, в Україні досі проблема регулювання та нагляду системно важливих банків залишається відкритою та потребує свого вирішення, особливо в частині планування відновлення їх діяльності.

Постановка завдання. Метою цієї роботи є дослідження теоретичних та практичних аспектів формування Плану відновлення діяльності сис-

темно важливих банків. Для досягнення цієї мети були поставлені такі завдання:

1) проаналізувати практику зарубіжних країн щодо розроблення та реалізації планів відновлення діяльності СББ;

2) дослідити практику формування планів відновлення діяльності СББ в Україні;

3) розробити структуру та змістовне наповнення плану відновлення діяльності СББ в Україні.

Виклад основних результатів. Банківський нагляд спрямований, насамперед, на зменшення як імовірності, так і впливу банкрутств СББ на банківський сектор та економіку країни у цілому. Передбачається, що банки час від часу будуть потрапляти в стресові ситуації, а отже, для мінімізації негативного впливу як на проблемний СББ окремо, так і на банківський та фінансовий сектор загалом необхідно розробити механізм їх антикризового управління, а також налагодити роботу наглядових органів із проблемними банками.

Одним з аспектів таких заходів Базельський комітет із банківського нагляду (далі – Базельський комітет) визначив формування СББ плану відновлення діяльності (далі – План відновлення). План відновлення – це план, який визначає індикатори та варіанти реагування (відновлення) на широкий спектр негативних сценаріїв внутрішнього та зовнішнього стресу для своєчасного відновлення фінансового стану СББ без надання їм державної підтримки та зберігаючи при цьому довіру учасників ринку [5].

Варто відзначити, що вимога формування Плану відновлення в деяких країнах стосується не лише СББ. Так, в європейських країнах плани відновлення формуються всіма банками без винятку, у США – банківськими холдингами із загальними активами не менше 50 млрд. доларів [7; 8].

Вивчення вимог Базельського комітету, а також міжнародного досвіду ЄС [7], США [8], Канади [9], Великобританії [10] щодо формування планів відновлення діяльності банків дало змогу розробити методичні рекомендації щодо його змісту та структури з урахуванням особливостей розвитку банківської системи України. На даному етапі розвитку вітчизняного банківського ринку вбачається за доцільне формування таких планів лише системно важливими банками.

На нашу думку, План відновлення діяльності СББ в Україні доцільно формувати за такою структурою:

- 1) огляд інформації про банк;
- 2) варіанти відновлення;
- 3) індикатори, які характеризують необхідність застосування плану відновлення;
- 4) тестування сценаріїв;
- 5) потенціал відновлення;
- 6) порядок перегляду та редагування.

Крім того, кожен розділ даного плану повинен супроводжуватися детальним кількісним аналізом та обґрунтуванням із боку вищого керівництва, при-

чому ступінь деталізації та аналізу в ньому повинен відображати складність та розмір банку (принцип пропорційності).

Перший розділ Плану відновлення має бути ознайомчим (вступним) та включати таку інформацію про поточну діяльність банку: детальний огляд організаційно-правової структури та стратегії розвитку банку, визначення основних напрямів його діяльності та ризиків, на які він наражається відповідно до бізнес-моделі, а також перелік та обґрунтування критично важливих функцій з урахуванням критеріїв взаємозамінності та взаємозалежності.

До критично важливих функцій (послуг) СББ належать операції, невиконання яких матиме негативний вплив на інших учасників ринку або третіх сторін, спровокує поширення «ефекту зараження» та підірве довіру до фінансового ринку. Як правило, до таких функцій (послуг) міжнародні наглядові органи відносять здійснення платежів, клірингу та розрахунків.

Зокрема, Банк Канади визначає два випадки визнання послуги банку як критично важливої: по-перше, коли не існує або існує обмежена кількість банків, які мають необхідні ресурси для обслуговування клієнтів та виконання трансакцій, що підтримується СББ; по-друге, коли наявний значний взаємозв'язок СББ з іншими учасниками ринку (збільшується ймовірність зараження інших учасників у разі ненадання банком такої послуги [9]).

Другий розділ Плану відновлення передбачає комплексну характеристику кожного з можливих варіантів відновлення діяльності банку. Варіанти відновлення – це доступні для банку заходи, які можуть бути використанні ним для відновлення свого фінансового стану під час стресу або після нього (включаючи додаткову капіталізацію, рефінансування, продаж активів, злиття тощо). Ідентифікація таких варіантів перед початком стресу є важливим аспектом готовності банку відновити свою діяльність та передбачає:

по-перше, вибір варіантів відновлення, що означає включення до планів банків достатньо широкого спектру варіантів відновлення за різних видів стресу:

– від легко реалізованих до більш радикальних варіантів, які можуть включати продаж стратегічних активів та принципову зміну структури та бізнес-моделі банку;

– від варіантів, які можуть бути застосовані до появи значних проблем у діяльності банку до тих, які будуть, скоріше за все, реалізовані на пізньому етапі.

Крім ідентифікації конкретних варіантів відновлення керівництву банків рекомендується визначити в даному розділі також інформацію, що здатна підвищити практичну можливість їх використання, а саме:

– фактори, які можуть зменшити ймовірність успіху або ефективність варіантів відновлення фінансового стану банку під час стресу або після нього;

– підготовчі заходи, які можна було б ужити для підвищення довіри та ефективності окремих варіантів відновлення та детальний план їх проведення;

– варіанти відновлення, які були розглянуті, але відхилені, та зазначити причини такого рішення;

– варіанти відновлення, реалізація яких може призвести до принципових змін у бізнес-моделі та стратегії банку та/або фундаментальних змін у масштабах його діяльності з необхідними рівнем обґрунтування доцільності та можливості їх застосування.

Кожен варіант відновлення належить до однієї з восьми категорій відновлення (продаж активів, отримання кредиту рефінансування, зменшення витрат, капіталізація за рахунок випуску акцій, капіталізація за рахунок дивідендів, випуск боргових зобов'язань, злиття/поглинання, ліквідація) та має свою назву яка, як правило, відображає його сутність (наприклад, продаж ОВДП на суму 10 млн. грн. тощо);

по-друге, визначення кількісного впливу кожного варіанту відновлення на діяльність банку, що передбачає визначення очікуваних фінансових наслідків застосування кожного варіанту відновлення, як мінімум із погляду на значення нормативів достатності капіталу та ліквідності, а також валюти балансу та рентабельності у відсоткових пунктах та абсолютних значеннях.

Такий аналіз має охоплювати достатній обсяг інформаційних даних, пояснень та припущень із боку керівництва банку (щодо методів прогнозування, розрахунків впливу тощо), на основі яких наглядовий орган матиме можливість оцінити його достовірність. Наприклад, варіанти продажу активів повинні містити інформацію щодо потенційних покупців (як мінімум за типом) і реалістичних знижок, необхідних для здійснення продажу, з урахуванням різних ринкових умов; варіанти злиття або продажу банку – прогнозує справедливу вартість, зацікавлених осіб та можливих ризиків тощо;

по-третє, визначення часового горизонту, з огляду на час, необхідний для: підготовки та реалізації варіанта відновлення, що включає в себе управління процесами та відповідні нормативні схвалення; отримання переваг, коли будь-яка частина фінансового впливу вперше буде досягнута.

Крім того, для забезпечення прийняття керівництвом банку найбільш оптимального рішення щодо вибору варіантів відновлення, а також підвищення ефективності їх впровадження у межах даного пункту Плану рекомендується розробити:

– часову шкалу накопичення очікуваних переваг (щодо зростання показників капіталу, ліквідності, рентабельності тощо) від реалізації кожного варіанту відновлення з часом (у разі не миттєвого впливу);

– поетапний план реалізації кожного варіанту відновлення з визначенням можливих заходів для скорочення часу його виконання;

по-четверте, наявність залежностей між варіантами відновлення, тобто чітко визначити, які з

них є взаємовиключними або незалежними, а також ті, реалізація яких залежить від третіх сторін;

по-п'яте, особливості отримання кредитів рефінансування від Національного банку України. Плануючи використання коштів центрального банку для підтримки ліквідності як одного з варіантів відновлення, керівництво банку повинно:

– ознайомитися з умовами використання інструментів рефінансування;

– розглянути обставини, за яких банк матиме доступ до конкретних інструментів рефінансування, та обговорити можливі варіанти рефінансування з НБУ на ранньому етапі планування;

– визначити перелік можливої застави за кредитами рефінансування.

При цьому необхідною умовою є відсутність припущень у Плані відновлення щодо отримання надзвичайної державної допомоги (навіть задля виконання критично важливих функцій).

Третій розділ Плану відновлення передбачає визначення індикаторів, які характеризують необхідність його застосування (далі – індикатори). Набір таких індикаторів може варіюватися залежно від банку, враховуючи особливості його функціонування. Разом із тим такий набір повинен включати не лише нормативні показники капіталу та ліквідності банку, а також *внутрішні кількісні показники*, такі як утрата ліквідності нижче певного порогового значення або зниження рейтингів банку; *якісні показники* – непередбачене звільнення топ-менеджменту банку або прийняття несприятливого законодавчого рішення тощо.

Моніторинг одного й того ж набору індикаторів дає змогу забезпечити, перш за все, послідовність підходу до контролю загального ризику, а також вчасне попередження керівництва банку щодо виникнення надзвичайних обставин та прийняття необхідних рішень, таких як скликання комітетів, задля прийняття відповідних рішень та ін.

Крім того, до індикаторів рекомендується визначати сигнали раннього попередження для виявлення нових ознак стресу. Калібрування таких показників повинно бути достатньо чутливим, щоб повідомити керівництво банку про стрес, і достатньо перспективним, щоб забезпечити час на запобігання потенційному погіршенню ситуації. Сигнали раннього попередження також можуть служити підставою для перегляду банком варіантів Плану відновлення.

Четвертий розділ Плану відновлення передбачає здійснення тестування сценаріїв стресу, метою якого є визначення обсягу впливу кожного з них на основні показники діяльності банку.

За типом визначаються три види сценаріїв: загальносистемний (подія системного характеру, здійснює вплив на весь фінансовий сектор та пов'язана зі змінами в макросередовищі), індивідуальний (унікальна подія, яка здійснює вплив на діяльність конкретного банку) та комбінований

(поєднання двох попередніх). Вибір сценаріїв здійснюється з урахуванням бізнес-моделі банку та достатньої жорсткості для перевірки плану відновлення. Вважається за доцільне здійснювати огляд щонайменше чотирьох стрес-сценаріїв [11].

Даний розділ повинен містити детальний аналіз кожного сценарію, а також розмір їх впливу на капітал, ліквідність, рентабельність, профіль ризику банку тощо. Рекомендується забезпечити узгодженість підходу до тестування сценаріїв із наявними можливостями стрес-тестування банку, що використовуються ним для процесу оцінювання достатності внутрішнього капіталу та процесу оцінювання достатності внутрішньої ліквідності.

П'ятий розділ Плану відновлення присвячений визначенню загальної спроможності (потенціалу) банку до відновлення своєї діяльності, тобто оцінці комбінованого впливу переваг усіх можливих варіантів відновлення за різних сценаріїв (визначених у попередньому розділі) з погляду достатності капіталу та ліквідності у процентних пунктах та абсолютних значеннях.

Окрім того, цей розділ повинен містити чітко визначені строки, протягом яких оцінені перспективи щодо капіталу та ліквідності можуть бути досягнуті банком, та опис чинників, які здатні негативно на них вплинути, а також висновок із необхідним обґрунтуванням щодо можливостей банку здійснювати критично важливі функції за різних сценаріїв стресу.

Тестування сценаріїв та визначення загальної спроможності банку до відновлення спрямовано на те, щоб продемонструвати надійність його плану.

Шостий розділ Плану відновлення містить інформацію щодо порядку його перегляду та коригування. Керівництво банку повинно розробляти та виконувати План відновлення у тісній консультації з Радою банку. Перегляд Плану відновлення повинен здійснюватися Радою банку на річній основі і, якщо це необхідно, у відповідь на суттєві зміни в організаційній або правовій структурі банку, профілю ризику, розмірах діяльності або інших факторах, що мають відношення до цього плану.

Цей розділ повинен містити інформацію та обґрунтування щодо суттєвих змін, які внесені до Плану відновлення порівняно з його попередньою версією, а також аналіз зміни спроможності банку щодо відновлення своєї діяльності.

Передбачається, що План відновлення кожного СВБ повинен бути затверджений Національним банком України (за погодженням із Фондом гарантування вкладів) у чітко встановлені строки та за необхідності доопрацьований з урахуванням рекомендацій регулятора. Даний підхід сприятиме підвищенню відповідальності вищого керівництва та власників банку, обґрунтованості рішення щодо затвердження/доопрацювання Плану відновлення банку.

Варто відзначити, що європейське законодавство не встановлює детальних вимог до структури планів відновлення, проте визначає мінімальний перелік компонентів, які повинні бути включені в план. Зокрема, опис суб'єктів, охоплених планом відновлення, варіантів відновлення та кожного з параметрів відновлення [7].

У зв'язку із цим перевірка планів відновлення банків ЄС у 2017 р. ЕВА (European Banking Authority) виявила такі відмінності щодо їх змісту:

- кількість варіантів відновлення, включених до планів різних банків, значно відрізнялася від мінімум восьми варіантів відновлення до максимум 56;
- найчастіше варіанти відновлення стосувалися: розпоряджень щодо дочірніх компаній, продажу активів/портфелів кредитів, заходів щодо підвищення ліквідності та збільшення капіталу;
- рівень деталізації щодо опису параметрів відновлення значно різнився – від дуже специфічного до досить загального. Також було виявлено, що за наявності в банку досвіду використання певного варіанту відновлення план містив досить детальний опис та аналіз цього варіанту;
- у переважній більшості розглянутих планів відновлення вплив реалізації варіантів на рентабельність і фінансові позиції, як правило, описано дуже фрагментарно;
- недостатній рівень деталізації щодо припущень, які використовуються для отримання кількісної оцінки впливу варіантів;
- складність оцінки реальної ефективності варіантів за умови визначення банком впливу лише в абсолютних значеннях, а не, наприклад, у відсотках або базисних пунктах [12].

На нашу думку, у зв'язку з тим, що в Україні вимога щодо формування Плану відновлення нині встановлена лише для системно важливих банків (обсяги діяльності та рівень складності яких є наближеними), вважається за доцільне визначати детальні вимоги щодо його складу. Так, у зв'язку з відсутністю досвіду формування відповідних прогнозів, а також для підвищення реалістичності Плану відновлення на початковому етапі (перші три роки) макроекономічні стрес-сценарії повинні визначатися НБУ з урахуванням результатів стрес-тестування банків, перспектив розвитку банківської системи та майбутньої економічної ситуації в країні, бізнес-моделі банку та бути достатньо жорсткими для перевірки можливостей банку протистояти серйозним стресам. До того ж набір варіантів відновлення повинен ураховувати потенційно можливий вихід банку з ринку.

Для забезпечення порівняності основних компонентів Планів відновлення СВБ убачається за доцільне додатково ним формувати інформаційний додаток за єдиним форматом. Такий додаток стосується планів відновлення та індикаторів до відновлення за кожним стрес-сценарієм.

Висновки. Проведене дослідження дає змогу стверджувати, що основними характеристиками ефективності будь-якого плану відновлення банку є його реалістичність та можливість практичного застосування у разі виникнення стресової ситуації. З огляду на це, у статті було надано практичні рекомендації щодо структури та наповненості Плану відновлення діяльності СББ України, врахування яких дасть змогу підвищити стійкість

банків у кризові періоди, а також зменшити вплив проблемної діяльності СББ на банківський сектор та економіку в цілому без використання коштів платників податків.

Однак проблема обмеження негативного впливу банкрутства СББ є надзвичайно актуальною для України (з огляду на націоналізацію «ПриватБанку» та ліквідації «Дельта банку») та потребує подальших наукових дискусій.

Список літератури:

1. Науменкова С.В., Міщенко В.І. Поняття системного ризику та підходи до визначення системно значущих банків / С.В. Науменкова, В.І. Міщенко // Соціально-економічні проблеми сучасного періоду України. Проблеми інтеграції України у світовий фінансовий простір. – 2014. – № 1(105). – С. 186–196.
2. Шульга Н.П., Колодізева С.О. Ідентифікація системно важливих банків / Н.П. Шульга, С.О. Колодізева // Вісник КНТЕУ. – 2016. – № 5. – С. 82–98.
3. Набок Р. Системно важливі банки: підходи до побудови нагляду / Р. Набок // Вісник Нац. банку України. – 2014. – № 7. – С. 39–43.
4. Анализ предложений по регулированию глобальных системно значимых банков / Ф.Т. Алескеров [и др.] // Банковское дело. – 2011. – № 11. – С. 26–29.
5. Recovery and Resolution Planning: Making the Key Attributes Requirements Operational (November 2012) [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.fsb.org/wp-content/uploads/r_121102.pdf?page_moved=1.
6. Global systemically important banks: updated assessment methodology and the higher loss absorbency requirement (July 2013) [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <https://www.bis.org/publ/bcbs255.htm>.
7. Directive 2014/59/EU of the European Parliament and of the Council of 15 May 2014 establishing a framework for the recovery and resolution of credit institutions and investment firms [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://eur-lex.europa.eu/legal-content/EN/TXT/?uri=celex%3A32014L0059>.
8. Consolidated Recovery Planning for Certain Large Domestic Bank Holding Companies, SR 14-8 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <https://www.federalreserve.gov/supervisionreg/srletters/sr1408.htm>.
9. Policy guidance on the Bank of Canada's risk-management standards for designated financial market infrastructures (December 2015) [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.bankofcanada.ca/wp-content/uploads/2015/12/guidance-recovery-plans.pdf>.
10. Consultation Paper CP9/17 Recovery planning (June 2017) [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <https://www.bankofengland.co.uk/-/media/boe/files/prudential-regulation/consultation-paper/2017/cp917.pdf?la=en&hash=C6B2AF COD70EE068F08F01A5180D43D2E5340E7D>.
11. Guidelines on the range of scenarios to be used in recovery plans of 18 July 2014 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <https://www.eba.europa.eu/documents/10180/760136/EBA-GL-2014-06+Guidelines+on+Recovery+Plan+Scenarios.pdf/05cc62a3-661c-4eee-ad07-d051f3eeda07>.
12. Recovery planning. Comparative report on recovery options (01 March 2017) [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.eba.europa.eu/documents/10180/1720738/EBA+Comparative+report+on+recovery+options+-+March+2017.pdf>.

Жердецька Л.В., к.е.н., доцент,
доцент кафедри банківської справи
Одеський національний економічний університет

СИСТЕМНО ВАЖЛИВІ БАНКИ: ПРОБЛЕМИ ІДЕНТИФІКАЦІЇ ТА РЕГУЛЮВАННЯ

Жердецька Л.В. Системно важливі банки: проблеми ідентифікації та регулювання. У статті визначено основні підходи до ідентифікації системно важливих банків. Проаналізовано взаємозв'язки між розміром банку в Україні та агресивністю його політики й ризиками (кредитним, ліквідності, валютним). Установлено, що найбільші банки мають нижчий рівень фінансового левериджу та найбільший розрив між активами й зобов'язаннями в іноземній валюті. Обґрунтовано основні підходи до регулювання діяльності системно важливих банків.

Ключові слова: системно важливі банки, системний ризик, фінансова криза, регулювання діяльності системно важливих банків.

Жердецкая Л.В. Системно важные банки: проблемы идентификации и регулирования. В статье определены основные подходы к идентификации системно важных банков. Проанализированы взаимосвязи между размером банка в Украине и агрессивностью его политики, а также рисками (кредитным, ликвидности, валютным). Установлено, что крупнейшие банки имеют более низкий уровень финансового левериджа и самый большой разрыв между активами и обязательствами в иностранной валюте. Обоснованы основные подходы к регулированию деятельности системно важных банков.

Ключевые слова: системно важные банки, системный риск, финансовый кризис, регулирование деятельности системно важных банков.

Zherdetska L.V. Systemically important banks: identification and regulation problems. The article defines the main approaches to the systemically important banks identification. Relationship between the size of the bank in Ukraine and the aggressiveness of its policy and risks (credit, liquidity, currency) has been analyzed. It has been established that the largest banks have a lower level of financial leverage and the largest gap between foreign currency assets and liabilities. The basic approaches to regulation of activity of systemically important banks has been substantiated.

Key words: systemically important banks, systemic risk, financial crisis, regulation of systemically important banks.

Постановка проблеми. Світова фінансова криза, що розпочалася в 2007–2008 рр., призвела до переосмислення підходів до регулювання ринків у цілому, та, зокрема, підсилилася увага до питань забезпечення стабільності фінансового сектору економіки. Одним із таких питань є проблема так званих системно значущих фінансових інститутів (systemically important financial institutions), погіршення стійкості яких може спричинити втрату стабільності фінансової системи у цілому. У цьому зв'язку виділяють установи, які є системно важливими у глобальних масштабах чи в масштабах національної економіки. Враховуючи потенційний вплив системно значущих фінансових інститутів на стабільність соціально-економічного розвитку та виникнення кризових явищ, особливої актуальності набувають питання їх ідентифікації та регулювання діяльності.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Із часу розгортання кризових явищ з'явилася значна кількість публікацій, присвячених проблемам системно значущих фінансових інститутів. Зокрема, Базельським комітетом із банківського нагляду розроблено методологію оцінки й регулювання системно важливих банків (далі – СВБ) [1]; праці вчених

Н. Шульги [2], С. Вейстроффера [3; 4], Мауреранда Г. [5], Е. Бастоса й Р. Конта [6], К. Ананда [7] та ін. присвячено окремим аспектами ідентифікації системно важливих банків та оцінці взаємозв'язків між банками як елементами системи. Водночас окремі науково-практичні аспекти ідентифікації та регулювання діяльності системно важливих банків в Україні залишаються невирішеними.

Постановка завдання. Зазначене вище зумовлює мету дослідження – визначити взаємозв'язки між розміром банку в Україні та агресивністю його політики й основними ризиками, що притаманні діяльності банків (кредитним, ліквідності, валютним), а також обґрунтувати основні напрями регулювання системно важливих банків.

Виклад основних результатів. У результаті проведеного дослідження виокремлено два концептуальні підходи до визначення, оцінки й регулювання системно значущих фінансових установ, передусім банків (табл. 1).

Перший із виділених концептуальних підходів можна охарактеризувати як «внесок до системного ризику». У цьому разі оцінюється, як зміниться

Порівняльна характеристика концептуальних підходів до ідентифікації, аналізу та регулювання системно значущих банків

Критерії порівняння	Внесок до системного ризику	Участь у системній події
Концепція	Граничний кризовий стан системи, що зумовлює банкрутство установи	Очікувана участь банку в системній події; втрати кредиторів банку
Індикатори ризику	Міжсистемні зобов'язання Невідповідність ліквідності та строків до погашення Транспарентність	Кореляція активів Лeverидж Здатність до поглинання ризику
Цілі регулювання	Вплив на системний ризик Уникнення морального ризику	Забезпечують стійкість під час системної події

Джерело: складено за даними [3; 7; 8]

стан системи через банкрутство одного з учасників. Трансмійсний механізм системного ризику у цьому разі реалізується так: банкрутство банку спричиняє непогашення зобов'язань та продаж активів, що негативно відобразиться на їх вартості (asset fire sales). Отже, вплив на стан системи відбуватиметься як непогашення зобов'язань перед іншими учасниками та можливий негативний внесок на кредитний ринок та окремі ринки активів.

Наступний концептуальний підхід (участь у системній події) передбачає виникнення шоку в банківській системі, наприклад падіння цін на ринку нерухомості; а вже потім оцінюється, якою мірою конкретний інститут бере участь у системній події. Якщо втрати будь-якої конкретної установи занадто великі порівняно із загальними втратами, то така установа буде розглядатися як системно важлива. Участь у системній події визначається як очікувані втрати, яку установа може причинити своїм небанківським кредиторам. Імовірність негативного внеску в системний ризик залежить від зобов'язань установи та від рівня фінансового лeverиджу [2].

Досягнення поставлених у дослідженні цілей потребує формулювання й перевірки таких припущень:

1. Більші банки в Україні проводять більш агресивну політику щодо залучення й розміщення ресурсів, що втілюється у меншому розмірі фінансового лeverиджу.

2. Більші банки проводять більш ризиковану кредитну політику – більше співвідношення резервів за позичками до кредитного портфелю-брутто.

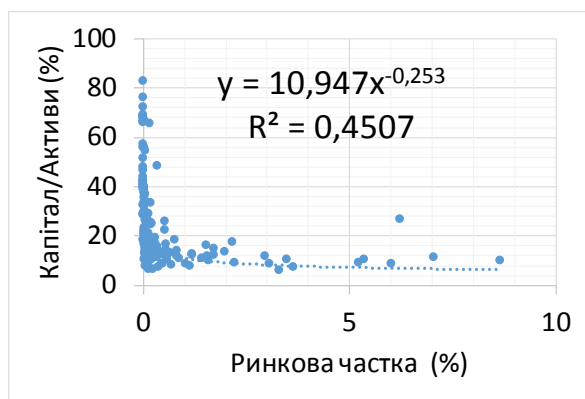
3. Більші банки приймають більше ризиків ліквідності, пов'язаних зі стабільністю фондування – їхнє співвідношення кредитів (брутто) до депозитів буде вищим порівняно з іншими банками.

4. Більші банки схильні до прийняття більших валютних ризиків. Валютний ризик оцінюватиметься як співвідношення різниці між активами та зобов'язаннями в іноземній валюті до власного капіталу банку.

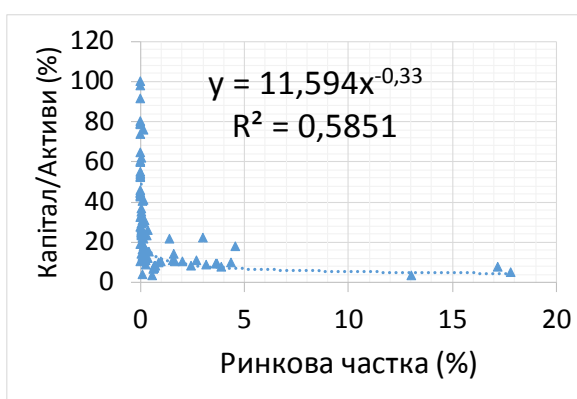
Проаналізуємо залежність між розміром банку (ринкова частка за активами) та фінансовим лeverиджем (співвідношення активів та капіталу). Результати такого аналізу перед розгортанням фінансової кризи в Україні та за аналогічний період поточного року представлені на рис. 1.

Дані рис. 1 підтверджують перше припущення стосовно того, що найбільші банки проводять більш агресивну політику: існує позитивний тісний та статистично значущий обернений зв'язок між розміром ринкової частки банку та співвідношенням капіталу до активів як до розгортання фінансової кризи, так і нині.

Водночас необхідно уточнити, що в 2008 р. та протягом докризового періоду менші показники фінансового важеля означали більш активну (агресивну) політику, а в 2017 р. – віддзеркалюють



01.07.2008 р.



01.07.2017 р.

Рис. 1. Залежність фінансового лeverиджу від розміру банку в Україні станом на 01.07.2008 та 01.07.2017

Джерело: розраховано автором за даними [8]

результати цієї політики: збитки зменшують власний капітал як в абсолютному значенні, так і по відношенню до активів.

Окрім того, необхідно додати, що найтісніший взаємозв'язок між досліджуваними змінними пояснює степенева функція. Теоретично це означає, що процес впливу відбувається із насиченням; практично це можна інтерпретувати так: навіть за значного зростання ринкової частки зменшення показника «капітал/активи» обмежене, оскільки банки із незначним та від'ємним значенням власного капіталу, як правило, є неплатоспроможними та виводяться з ринку. Проте можна сказати, що банки зі значенням показника менше 5% провадять занадто агресивну політику, а в кризових умовах – мають значні збитки, які скорочують розмір власного капіталу.

Візуалізація даних, що дають змогу оцінити друге припущення, представлена на рис. 2.

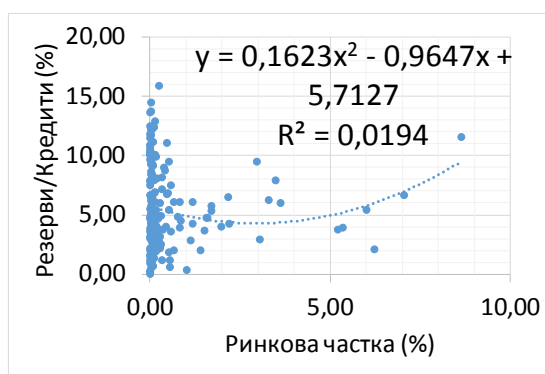
Дані рис. 2. дають змогу зробити висновки щодо спростування другого припущення. Отже, ризикованість кредитної політики банків не залежить від їхнього розміру: до прийняття надмірних ризиків схильні окремі банки з різним розміром активів та ринковою часткою. Водночас коефіцієнт кореляції станом на 01.07.2017 значно зріс, що можна пояснити показниками «ПриватБанку». «ПриватБанк» усе ще залишається лідером за розміром активів у 2017 р., проте рівень кредитного ризику (відповідно до оприлюдненої звітності) після націоналізації значно зріс.

Наступне припущення, що підлягає перевірці, – оцінка залежності рівня ліквідності від розміру банку (рис. 3). Необхідно додати, що в даному разі ризик ліквідності розглядається з погляду джерел фондування кредитної діяльності банків України.

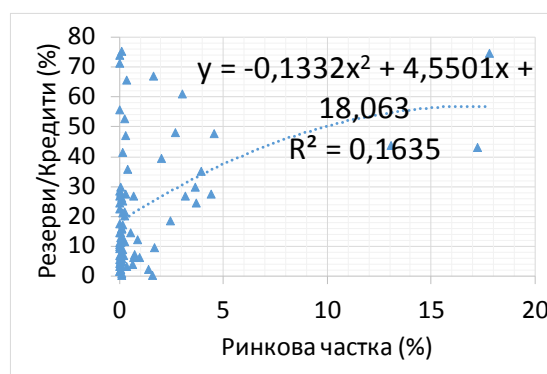
Низькі коефіцієнти кореляції між змінними на рис. 3 дають змогу дійти висновку про спростування третього припущення: перевищення розміру позичок над розміром депозитів є характерним для банків незалежно від розмірів, хоча в 2017 р. порівняно з 2008 р. цей розрив значно скоротився.

Водночас необхідно додати, що уточнення висновків стосовно зв'язку «розмір – ліквідність» варто проаналізувати більший спектр показників ліквідності, зокрема розриви за строками.

Оцінка схильності найбільших банків до валютного ризику відображена на рис. 4.



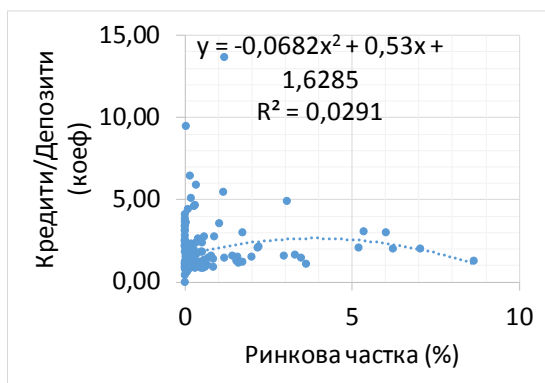
01.07.2008 р.



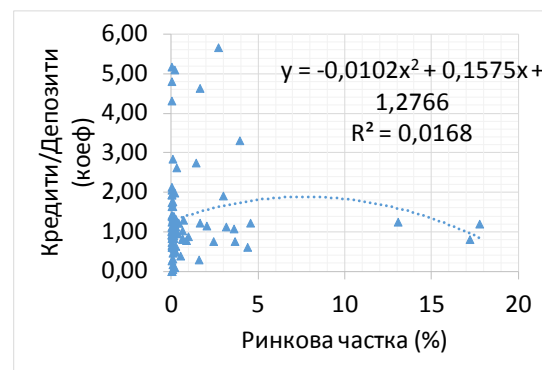
01.07.2017 р.

Рис. 2. Залежність рівня кредитного ризику від розміру банку в Україні станом на 01.07.2008 та 01.07.2017

Джерело: розраховано автором за даними [8]



01.07.2008 р.



01.07.2017 р.

Рис. 3. Залежність рівня ризику ліквідності від розміру банку в Україні станом на 01.07.2008 та 01.07.2017

Джерело: розраховано автором за даними [8]

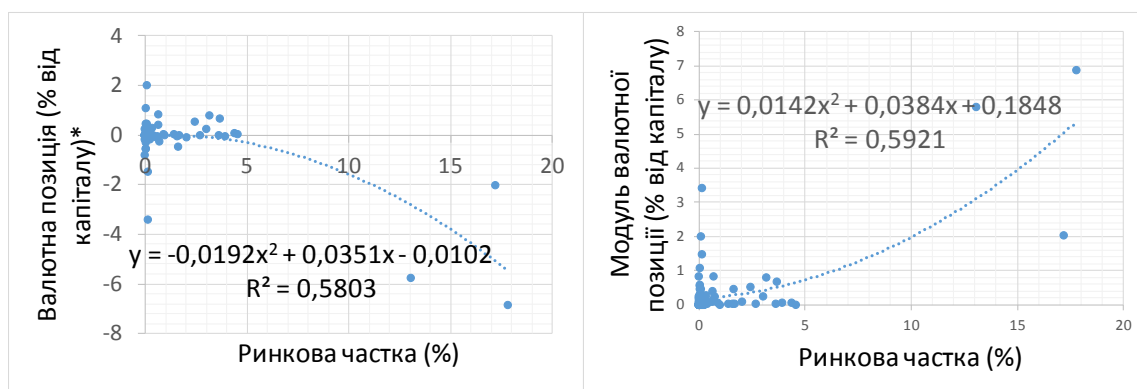


Рис. 4. Залежність рівня валютного ризику від розміру банку в Україні станом на 01.07.2017

Джерело: розраховано автором за даними [8]

Дані рис. 4 доводять існування позитивного зв'язку між розміром банку та рівнем валютного ризику в сучасних умовах. Необхідно зазначити, що проаналізувати дані в докризовий період неможливо, оскільки інформація стосовно активів та зобов'язань банків в іноземній валюті відсутня. На сучасному етапі розвитку банківської системи України такі результати зумовлені передусім показниками трьох державних системних банків, які мають значний рівень зобов'язань в іноземній валюті: «Ощадбанк» та «Укрексімбанк» залучають кошти міжнародних фінансових організацій, а «ПриватБанк» має значну частку валютних депозитів серед коштів клієнтів. На нашу думку, така ситуація несе значні ризики як для системно важливих банків, так і для банківської системи у цілому: у разі знецінення гривні вартість зобов'язань банків зростатиме швидше, ніж вартість активів, що призведе до скорочення їхнього капіталу та, ймовірно, до додаткових державних витрат. Для уточнення оцінки того, як це вплине на систему в цілому, необхідно провести аналіз взаємозв'язків між активами та зобов'язаннями банків; а недопущення негативного впливу погіршення фінансової стійкості системно важливих банків на фінансовий та реальний сектори економіки потребує обґрунтування основних напрямів регулювання їхньої діяльності.

Світовий досвід доводить, що державний підхід полягає не лише у спрямуванні бюджетних коштів на порятунк неефективних гігантів, а й у встановленні нових правил, здатних усунути причини деструктивної системності, попередити нові кризи. Існує декілька моделей державного регулювання діяльності СВБ.

Перший варіант: недопущення існування занадто великих СВБ, а в разі їх появи – примусова реорганізація з поділом на менші за розміром (наприклад, за видами бізнесу або регіонами). Другий варіант: запровадження додаткових вимог до управління ризиками в таких установах, проведення більш ретельного і частого моніторингу, наприклад шляхом призначення кураторів та відстеження роботи

на щоденній основі. Третій варіант: прийняття більш суворих обмежень, нормативів, включаючи ліміти на концентрацію, додатковий буфер регулятивного капіталу, оподаткування за підвищеними ставками. Деякі відомі економісти вважають, що в умовах системної кризи або загрози такої кризи держава повинна втручатися і допомагати великим корпораціям, щоб урятувати економіку в цілому. Так, американський економіст Пол Кругман не бачить у цьому феномені лише негативну рису, оскільки досягається економія на масштабі для банківської системи, а справа полягає лише в кращому регулюванні таких установ. Четвертий варіант: допущення краху таких установ, відмова держави від допомоги СВБ та подальша їх ліквідація з передачею активів і зобов'язань меншим за розміром установам.

Отже, враховуючи іноземний досвід країн світу і національну практику регулювання СВБ та для підвищення ефективності регулювання СВБ в Україні пропонуємо такі рекомендації (рис. 5).

Превентивні інституціональні заходи мають на меті обмеження негативних наслідків для фінансової системи (банківського сектора):

- створення механізму, який дасть змогу підтримати системно важливі функції банку, що є на межі банкрутства;
- забезпечення створення такої ринкової інфраструктури, яка сприятиме мінімізації ризику фінансового зараження;
- удосконалення науково-методичних засад оцінки системного ризику банківської системи України та моніторинг рівня системного ризику світової фінансової системи;
- розроблення протекційних заходів: тестування складених системно важливими банками «планів порятунку» на випадок виникнення кризових ситуацій, введення інституту кураторів за участі НБУ та ФГВФО;
- встановлення інтенсивного нагляду із застосуванням превентивних заходів: прогнозування можливого дефолту банку, оцінка впливу дефолту СВБ на стабільність банківської системи.

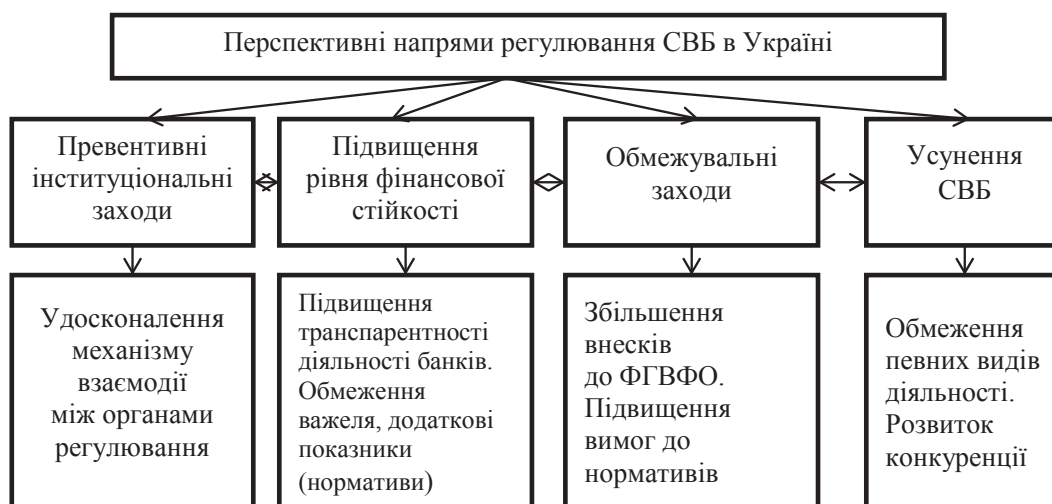


Рис. 5. Перспективні напрями регулювання діяльності СВБ в Україні

Джерело: розроблено за даними [3–6]

Створення так званого податку на можливі наслідки у випадку банкрутства:

- збільшення внесків (наприклад, до ФГВФО) залежно від кількісного впливу банку на системний ризик;

- створення додаткових буферів ліквідності та капіталу.

Підвищення рівня фінансової стійкості: підвищення вимог до ліквідності та регулятивного капіталу; додаткові обмеження щодо концентрації ризиків, передусім кредитного; обмеження фінансового важеля.

Усунення системно значущих фінансових інститутів: обмеження розміру певних видів діяльності; створення умов для розвитку конкуренції.

Зазначені рекомендації дадуть змогу підвищити рівень фінансової стабільності банківської системи України та повинні стати складником макропруденційної державної політики для недопущення зна-

чних державних витрат на порятунок системно важливих фінансових інститутів.

Висновки. У дослідженні визначено взаємозв'язки між розміром банку в Україні та ризикованістю його діяльності: найбільші банки мають нижчий рівень фінансового левериджу (як у докризовий період, так і нині) та найбільший розрив між активами й зобов'язаннями в іноземній валюті. Останній чинник створює додаткові загрози для фінансової стійкості системно важливих банків в Україні та може спричинити збільшення державних витрат на їх підтримку. Вказані процеси зумовлюють необхідність поліпшення механізмів регулювання системно важливих банків в Україні за такими напрямками: забезпечення проведення превентивних інституціональних заходів, підвищення рівня фінансової стійкості СВБ та обмежувальні заходи щодо скорочення впливу СВБ на банківську систему.

Список літератури:

1. Global systemically important banks: Assessment methodology and the additional loss absorbency requirement July 2011 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.bis.org/publ/bcbs207.htm>.
2. Шульга Н., Колодізева С. Ідентифікація системно важливих банків / Н. Шульга, С. Колодізева // Вісник КНТЕУ. – 2016. – № 5. – С. 82–98.
3. Weistroffer C. Identifying systemically important financial institutions (SIFIs) // Deutsche Bank Research. – August 11, 2011. – 19 p.
4. Weistroffer C. Macroprudential supervision. In search of an appropriate response to systemic risk / C. Weistroffer // Current Issues Global financial markets. – May 4, 2012. – 47 p.
5. Maurerand H., Grussenmeyer P. Financial assistance measures in the euro area from 2008 to 2013: statistical framework and fiscal impact // Statistics Paper Series. – European Central Bank 2013. – 40 p.
6. Bastos E. e Santos, R. Cont. The Brazilian Interbank Network Structure and Systemic Risk. Banco Central do Brasil. Working Paper Series. October 2010 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.bcb.gov.br/?english>.
7. Acemoglu D., Ozdaglar A. and Tahbaz-Salehi A. Systemic Risk and Stability in Financial Networks // American Economic Review 2015, 105(2): 564–608 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <https://economics.mit.edu/files/10433>.
8. Дані фінансової звітності банків України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.bank.gov.ua/control/uk/publish/category?cat_id=7693080.

Кміть В.М., к.е.н.,
доцент кафедри фінансів, грошового обігу і кредиту
Львівський національний університет імені Івана Франка

Ступак Т.Ю., бакалавр
напряму підготовки «Фінанси і кредит»
Львівський національний університет імені Івана Франка,
студентка напряму підготовки Master of European Studies
Європейський університет Віадріна

ПРОБЛЕМИ ПРОВЕДЕННЯ ФІНАНСОВОГО АУДИТУ ДЕРЖАВНИХ ПІДПРИЄМСТВ В УКРАЇНІ

Кміть В.М., Ступак Т.Ю. Проблеми проведення фінансового аудиту державних підприємств в Україні. У статті розкрито особливості функціонування державних підприємств в Україні. Описано ознаки аудиту державних підприємств, а також нормативні акти, яким він урегульовується. Звернено увагу на доцільності періодичного здійснення такої форми державного контролю, як фінансовий аудит, та наведено його класифікацію. Вказано основні вимоги до аудиторських фірм для проведення аудиту державних підприємств. Досліджено тенденції розвитку фінансового аудиту державних підприємств в Україні, висвітлено основні проблеми його проведення та напрями вирішення.

Ключові слова: державний сектор, аудит, форма організації, дохід, державний контроль, поінформованість, норми аудиту, фінансова звітність, аудиторські послуги, керівництво.

Кмит В.М., Ступак Т.Ю. Проблемы проведения финансового аудита государственных предприятий в Украине. В статье раскрыты особенности функционирования государственных предприятий в Украине. Описаны черты аудита государственных предприятий, а также нормативные акты, которым он регулируется. Обращено внимание на целесообразность периодического осуществления такой формы государственного контроля, как финансовый аудит, и приведена его классификация. Указаны основные требования к аудиторским фирмам для проведения аудита государственных предприятий. Исследованы тенденции развития финансового аудита государственных предприятий в Украине, освещены основные проблемы его проведения и направления решения.

Ключевые слова: государственный сектор, аудит, форма организации, доход, государственный контроль, осведомленность, нормы аудита, финансовая отчетность, аудиторские услуги, руководство.

Kmit V.M., Stupak T.Y. Problems of financial audit of public enterprises in Ukraine. The article reveals peculiarities of state enterprises in Ukraine. The features of the state audit are described, as well as regulatory acts. Attention is paid to the expediency of periodic implementation of this form of state control as a financial audit and its classification is given. The main requirements for auditing firms for auditing state-owned enterprises are indicated. Studying the trends of financial audits of state enterprises in Ukraine, highlighted the main issues of the realization and directions of its solution.

Key words: public sector audit, form of organization, income, state control, awareness, standards audits, financial reporting, auditing services, management.

Постановка проблеми. Фінансовий аудит – це незалежна перевірка фінансових звітів чи інформації, що належить до них, незалежно від присутності підприємства, його розміру та форми організації. Нині цей вид аудиту стрімко розвивається в Україні, проте існує низка чинників, які перешкоджають його повноцінному функціонуванню, зокрема недосконалість законодавства України, регулюючого фінансовий аудит, незначний практичний досвід, відсутність загальнодоступних методик проведення та документування процесів аудиту. У зв'язку із цим доцільно розглянути напрями подолання наявних проблем під час проведення фінансового аудиту, зокрема державних підприємств України.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблематиці проведення аудиту в Україні присвячено низку праць українських дослідників, серед яких варто виокремити таких, як: М. Білуха, Ф. Бутинець, Г. Гавриш, М. Головань, Л. Гончар, Н. Дорош, Л. Духновська, Є. Калюга, Л. Книжник, А. Любенко, С. Мазур, А. Мамишев, О. Петрик, Н. Рубан, В. Руденко, Д. Симоненко та багато інших учених.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми включає чітке окреслення проблем фінансового аудиту державних підприємств та шляхів їх подолання під час трансформаційних процесів.

Постановка завдання. Метою статті є виявлення проблем проведення фінансового аудиту держпідприємств та пропозиція можливих напрямів їх вирішення.

Виклад основних результатів. Державні підприємства є важливим і об'єктивно необхідним елементом структури сучасного суспільства, пов'язаним із роллю держави в економіці, наявністю потреб, задоволення яких не може забезпечити приватне виробництво, підлегле інтересам отримання прибутку.

Державне підприємство – це самостійний господарюючий суб'єкт, діяльність якого заснована на державній власності, яке здійснює виробництво товарів, надання послуг та суспільних благ, науково-дослідну, комерційну або некомерційну діяльність для отримання прибутку або задоволення суспільних потреб.

Основна мета діяльності державних підприємств полягає у здійсненні пріоритетних загальнодержавних науково-виробничих і науково-технічних програм, розбудові виробничої та соціальної інфраструктури, необхідної для нормального функціонування та розвитку соціально-економічної системи.

Специфічною рисою державних підприємств є те, що держава або контролювані нею установи володіють часткою капіталу, достатньою для контролю над їхньою діяльністю.

Державне підприємство повинне характеризуватися такими ознаками [1]:

- відповідною формою власності капіталу;
- наявністю ефективних форм контролю над управлінням з боку державних органів;
- цільовою спрямованістю діяльності на розв'язання певних суспільних проблем загальнодержавного або місцевого значення;
- самостійністю як господарюючого суб'єкта;
- правами юридичної особи.

Із прийняттям Господарського кодексу [2] Закон «Про підприємства в Україні» [3], який регулював правові основи діяльності державних підприємств, утратив чинність. Нині деякі питання статусу та діяльності державних підприємств регулюються Цивільним кодексом України [4], Господарським кодексом України [2], Законом «Про власність» [5], ст. 4 Закону «Про підприємництво» [6], Законом «Про приватизацію державного майна» [7], Законом «Про управління об'єктами державної власності» [8] тощо. Також ці питання регулюють Декрет № 24-92 «Про впорядкування діяльності суб'єктів підприємницької діяльності, створених за участю державних підприємств» [9], Постанова ВРУ «Про управління майном підприємств, установ та організацій, що є у загальнодержавній власності» [10] тощо.

Однак, сьогодні законодавство схематично окреслює коло повноважень органу управління державного унітарного підприємства (керівника), при цьому ці норми не зосереджені в одному системному акті, а розпорочені у великій кількості правових актів. Недостатньо врегульовано діяльність держав-

них комерційних та казенних підприємств, відсутній чіткий порядок створення державних комерційних та казенних підприємств, управління ними [11].

Наявність достовірної інформації дає змогу підвищити ефективність функціонування ринку капіталу і дає можливість оцінювати й прогнозувати наслідки різних економічних рішень. Проведення аудиторської перевірки навіть тоді, коли вона не є обов'язковою, поза сумнівом, має велике значення, адже виявлення певних помилок у фінансовій звітності дасть змогу керівництву вчасно усунути їх. Забезпечення якості незалежного зовнішнього аудиту дасть змогу належним чином підтримати реформи системи державного управління, наслідками яких повинні стати законність, економічність, ефективність, результативність та прозорість управління державними фінансами.

Суб'єктами, які, відповідно до чинного законодавства, мають право проводити державний аудит, є Рахункова палата України (далі – РПУ) і Державна аудиторська служба України (далі – ДАСУ).

Законом «Про Рахункову палату» [12] чітко визначено, що державний фінансовий контроль РПУ здійснює шляхом проведення:

- фінансового аудиту;
- аудиту ефективності;
- експертизи;
- аналізу та інших контрольних заходів.

ДАСУ у своїй діяльності керується Положенням про Державну аудиторську службу України [13] і реалізує державний фінансовий контроль унаслідок здійснення:

- державного фінансового аудиту;
- перевірок державних закупівель; інспектування (ревізії);
- моніторингу закупівель;
- контролю стану внутрішнього аудиту.

До проведення державного фінансового аудиту планують залучати сертифікованих фахівців міжнародного рівня, зокрема таких, як компанії «Великої четвірки»: KPMG, Deloitte Touche Tohmatsu, Ernst & Young, PricewaterhouseCoopers.

Державний фінансовий аудит можна поділити за такими ознаками [14]:

1) залежно від суб'єкту, який проводить державний аудит:

- державний аудит, який проводить РПУ;
- державний аудит, який проводить ДАСУ;

2) за організаційними взаємозв'язками контролюючого і підконтрольного суб'єктів:

- зовнішній державний аудит;
- внутрішній державний аудит;

3) за підконтрольними суб'єктами:

• аудит суб'єктів господарювання державного сектору економіки, державного і комунального майна;

- аудит бюджетних установ;
- аудит органів державної і місцевої влади;

4) за метою:

- фінансовий аудит;
- аудит ефективності;

5) за функціями в управлінні економічною діяльністю:

- запобіжний;
- оперативний;
- ретроспективний;
- стратегічний.

Основна мета аудиту ефективності державного підприємства – визначити, чи відображає фінансова звітність компанії її реальний фінансовий стан, а також поліпшити якісні характеристики функціонування державного сектору економіки.

Фінансова діяльність державних підприємств стикається з багатьма проблемами, як і фінансова діяльність усього реального сектору економіки. Зокрема, нераціональною залишається структура підприємств державної форми власності що є наслідком помилок, допущених під час здійснення приватизації економіки. Значною мірою гальмують розвиток підприємств і фінансові проблеми, такі як забезпеченість власним оборотним капіталом, обґрунтованість фінансового планування, неефективність фінансового контролю тощо. У зв'язку із цим існує низка рекомендацій щодо усунення наявних проблем проведення аудиту державних підприємств.

Відповідно до Закону «Про внесення змін до деяких законодавчих актів України щодо управління об'єктами державної та комунальної власності» [15], який набрав чинності 25 червня 2016 р., державні компанії зобов'язані оприлюднювати, серед іншого, річну фінансову звітність та висновок незалежних зовнішніх аудиторів. Ці вимоги стосуються державних і комунальних унітарних підприємств та господарських товариств, у статутному капіталі яких більше 50% акцій (часток) належать державі чи територіальній громаді, а також господарських товариств, 50 і більше відсотків акцій (часток) яких належать господарським товариствам, частка держави чи територіальної громади в яких становить 100%.

Постанова № 390 [16] визначає критерії добору аудиторських фірм для двох типів державних підприємств, вартість активів яких перевищує:

- 2 млрд. грн. (або розмір чистого доходу перевищує 1,5 млрд. грн. на рік);
- 250 млн. грн. на рік.

Для того щоб аудиторська фірма могла проводити аудит державних компаній з активами понад 2 млрд. грн., вона повинна [17]:

- бути включена до Реєстру аудиторських фірм та аудиторів, включати не менш ніж 100 співробітників, безпосередньо залучених до проведення аудиту, серед яких не менше п'яти повинні мати український сертифікат і не менше 15 – одну з міжнародних кваліфікацій;

- мати щорічний дохід не менше 30 млн. грн.;
- мати певний досвід надання послуг (виконати не менше двох аудиторських завдань для підприємств відповідної галузі впродовж останніх трьох років);

- мати договір про страхування відповідальності перед третіми сторонами.

Аналогічні, але менш жорсткі критерії, встановлені для відбору незалежних аудиторських фірм, які проводитимуть аудит державних компаній, вартість активів яких перевищує 250 млн. грн.

Висновки. Проведення фінансового аудиту на державних підприємствах нині характеризується багатьма недоліками. До основних проблем, на нашу думку, доцільно віднести таке:

1. Небажання державних компаній проходити фінансовий аудит. Підприємства держсектору часто бувають об'єктом для корупції і махінацій із боку керівництва, яке через це також боїться аудиторських перевірок.

2. Велика кількість інформації, яку необхідно підготувати безпосередньо для аудиту. Наприклад, перед проведенням аудиту компанія має провести оцінку активів. Для цього необхідно задіяти незалежних експертів-оцінювачів, а це додаткові кошти учасникам аудиторського процесу.

3. Відсутність чітких термінів для завершення аудиту. Згідно з новими нормами, аудит необхідно провести, але немає вказівки, у яких часових рамках це необхідно зробити.

4. Факт проведення аудиту є важливішим за його результати. За результатами аудиту державних підприємств може бути винесено висновки із застереженнями та негативні висновки, а не лише позитивні.

5. Зростання вартості фінансового аудиту внаслідок монополізації ринку аудиторських послуг. Відбувається поглиблення монополізації ринку та його розподіл між декількома гравцями, що веде до корупційних ризиків.

6. Державні компанії не обізнані належним чином із Міжнародними стандартами фінансової звітності (далі – МСФЗ), українськими національними бухгалтерськими стандартами (далі – ПСБО), існує багато помилок у звітності.

До ключових напрямів вирішення окремих проблем у проведенні фінансового аудиту на державних підприємствах відносимо можливість:

- створення структури підзвітності та незалежних наглядових рад, які будуть оцінювати результати діяльності (наглядові ради повинні будуть вести тісний діалог із незалежними аудиторами, а також докладно аналізувати фінансову звітність компанії й результати аудиту);
- стимулювання вітчизняних аудиторських компаній бути залученими до співпраці з міжнародними аудиторськими фірмами та відповідати визначеним критеріям (прийнятим критеріям здебільшого відповідають компанії «Великої четвірки»);

- недостатня кількість кваліфікованих аудиторських кадрів, що тягне за собою неосвоєння ринку аудиторських послуг (розроблення комп'ютерних програм щодо роботи з аудиторською документацією сприятиме зменшенню завантаженості аудитора по документообігу, а також дасть змогу розробити комп'ютеризовану клієнтську базу, яка за необхідності зможе видати інформацію стосовно того чи іншого клієнта);
- підвищити рівень поінформованості керівництва підприємства з питань аудиторських перевірок (зацікавленість керівництва у належному прове-

денні перевірки дасть змогу визначити шляхи підвищення результативності аудиту для підприємства).

Аудит фінансових результатів державних підприємств в Україні потребує реформування в умовах нерівної конкуренції. Одним із найважливіших напрямів реформи системи управління державними компаніями є підвищення рівня розкриття держкомпаніями інформації та її достовірності. Саме оприлюднення інформації про діяльність державного підприємства дасть можливість діяльності підприємства зробити прозорою та уникнути корупційних порушень із боку керівництва, а отже, спростити роботу аудиторам.

Список літератури:

1. Державні підприємства: їх сутність та значення в умовах ринкової економіки [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <https://msd.in.ua/derzhavni-pidpriyemstva-%D1%97x-sutnist-ta-znachennya-v-umovax-rinkovo%D1%97-ekonomiki/>.
2. Господарський кодекс України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/436-15>.
3. Закон України «Про підприємства в Україні» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon0.rada.gov.ua/laws/show/887-12>.
4. Цивільний кодекс України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/435-15>.
5. Закон України «Про власність» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/697-12>.
6. Закон України «Про підприємництво» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/698-12>.
7. Закон України «Про приватизацію державного майна» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon0.rada.gov.ua/laws/show/2163-12>.
8. Закон України «Про управління об'єктами державної власності» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon0.rada.gov.ua/laws/show/185-16>.
9. Декрет КМУ «Про впорядкування діяльності суб'єктів підприємницької діяльності, створених за участю державних підприємств» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/24-92>.
10. Постанова ВРУ «Про управління майном підприємств, установ та організацій, що є у загальнодержавній власності» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon0.rada.gov.ua/laws/show/2116-12>.
11. Законодавче регулювання діяльності державних підприємств / Міністерство юстиції України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://old.minjust.gov.ua/8352>.
12. Закон України «Про Рахункову палату» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/576-19>.
13. Постанова КМУ від 3 лютого 2016 р. № 43 «Про затвердження Положення про Державну аудиторську службу України» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/43-2016-%D0%BF>.
14. Будник Л.А. Класифікація державного аудиту / Л.А. Будник, І.Д. Голяш [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.economyandsociety.in.ua/journal/2_ukr/118.pdf.
15. Закон України «Про внесення змін до деяких законодавчих актів України щодо управління об'єктами державної та комунальної власності» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon0.rada.gov.ua/laws/show/1405-19>.
16. Постанова КМУ від 4 червня 2015 р. № 390 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.kmu.gov.ua/control/uk/cardnpd?docid=248248066>.
17. Аудит українських державних підприємств: проблеми й особливості [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://forbes.net.ua/ua/opinions/1420183-audit-ukrayinskih-derzhavnih-pidpriemstv-problemi-j-osoblivosti>.

Кривенцова А.М., аспірант кафедри
фінансів та банківської справи
Київський університет ринкових відносин

СУЧАСНИЙ СТАН, ПРОБЛЕМИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ НАЦІОНАЛЬНОГО РИНКУ СТРАХУВАННЯ В УКРАЇНІ

Кривенцова А.М. Сучасний стан, проблеми та перспективи розвитку національного ринку страхування в Україні. У статті вказано на важливість ринку страхових послуг України для економіки держави з погляду зменшення ризиків для її складових елементів та як одного з головних джерел надходження інвестиційних коштів до суб'єктів господарювання в країні. Окремо запропоновано комплекс заходів із виведення національного ринку страхування з кризи та збільшення його обсягів.

Ключові слова: криза, потенціал, ринок страхування, страхові компанії, страхові послуги, фінансовий стан страхових компаній.

Кривенцова А.М. Современное состояние, проблемы и перспективы развития национального рынка страхования в Украине. В статье указано на важность рынка страховых услуг Украины для экономики государства с точки зрения уменьшения рисков для ее составных элементов и как одного из главных источников поступления инвестиционных средств субъектов хозяйствования в стране. Отдельно предложен комплекс мер по выведению национального рынка страхования из кризиса и увеличению его объемов.

Ключевые слова: кризис, потенциал, рынок страхования, страховые компании, страховые услуги, финансовое состояние страховых компаний.

Kriventsova A.M. The modern condition, problems and prospects of national insurance market development in Ukraine. The article has identified the importance of Ukrainian insurance market for the state economy from the point of view of risk reduction for its components. In addition, it has been characterized as one of the main sources of investment funds flows to economic entities in the country. At the same time, the high dynamics of changes in the national insurance market needs implementation of new modern studies of tendencies, problems and prospects of its development. Besides, the study has offered a set of activities for bailing out national insurance market and increasing its sales.

Key words: crisis, potential, insurance market, insurance companies, insurance services, financial state of insurance companies.

Постановка проблеми. Національний ринок страхування є одним із найважливіших ринків фінансових послуг у країні, що є стратегічно важливим для економіки, оскільки саме страхування, з одного боку, дає змогу зменшити ризики економіки та суб'єктів господарювання, а з іншого – є одним із головних джерел інвестування.

Враховуючи посткризовий розвиток вітчизняної економіки, що знаходиться у рецесії після двох послідовних економічних криз (2008–2009 та 2013–2015 рр.), її трансформацію під впливом докорінних змін у контексті інтеграції до Європейського Союзу та недовіру вітчизняних і закордонних інвесторів до національних бізнес-проектів, саме ринок страхування країни може стати драйвером відновлення її економічної системи та ключовим джерелом інвестиційних коштів для суб'єктів господарювання.

Наведене вище підвищує актуальність дослідження тенденцій, проблем та перспектив розвитку вітчизняного ринку страхування у сучасних умовах функціонування національної економіки України.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідження проблематики розвитку національного ринку страхових послуг проводилися значною кількістю науковців, серед яких можемо виділити: Р.Й. Бачо, В.А. Дибун, А.Ю. Васильчука, О.С. Журавку, В.П. Левченко, Л.В. Марценюка, Н.С. Перечинську, Н.Н. Пойдуносик, Г.Ю. Прокопчук, Ю.А. Романовську, І.Ю. Рудь, Н.О. Слободянюк, А.О. Удовиченко та ін.

Враховуючи високу динаміку змін, а також значні трансформаційні процеси, що відбуваються на ринку страхування України в сучасних умовах функціонування національної економіки, теоретичні і практичні наукові дослідження, що ставлять за мету дослідження тенденцій, проблем та перспектив розвитку цього ринку, швидко втрачають актуальність або потребують доопрацювання через появу нових проблем та особливостей його функціонування.

Постановка завдання. Мета статті – виявити тенденції, проблеми та перспективи розвитку національного ринку страхування України на основі проведення відповідної оцінки з використанням статистичних даних за 2008–2016 рр.

Виклад основних результатів. Ринок страхових послуг України є складовою частиною світового ринку страхування, що вимагає дослідження місця вітчизняного страхового ринку в глобальному ринку страхових послуг та порівняння його з ринками страхування близьких за економічним розвитком країн (за кількістю населення, розміром ВВП та рівнем його на душу населення), а також країн – сусідів і світових лідерів у 2016 р. (табл. 1).

Україна, знаходячись за економічним розвитком на рівні країн, що розвиваються, обіймає лише 0,05% світового ринку страхових послуг, маючи значний потенціал, особливо що стосується надання послуг зі страхування життя, яке в економічно розвинутих країнах займає близько 50% усього страхового ринку, коли в Україні на нього припадає лише 8–10% ринку (табл. 1).

Відзначаємо, з одного боку, значний потенціал розвитку ринку страхування у країні, а з іншого – проблеми, що пов'язані з низьким рівнем економічного розвитку держави та низьким рівнем доходів на душу населення. Наведене вказує на тісний зв'язок між економічним розвитком країни, платоспроможністю суб'єктів господарювання та домашніх господарств і рівнем розвитку ринку страхових послуг.

Важливим аспектом, що характеризує розвиток ринку страхування, є кількість компаній, що надають відповідні послуги. На рис. 1 показано динаміку кількості страховиків в Україні в 2008–2016 рр. із виділенням окремо компаній, що надають послуги зі страхування життя (Life) та страхових організацій, які надають інші страхові послуги (non-Life).

Відзначаємо наявність негативної динаміки кількості страхових компаній в Україні в період дослідження. При цьому кількість страхових організацій узагалі в 2008–2016 рр. зменшилася на 159 компаній (–33,90%), кількість СК non-Life – на 125 компаній (–31,57%), забезпечивши 78,62% зменшення загальної

кількості страховиків в Україні, а кількість СК Life – на 34 компанії (–46,58%), забезпечивши 21,38% зменшення загальної кількості страховиків в Україні.

На рис. 1 чітко видно тенденцію різкого зменшення кількості страхових організацій у 2016 р. (зменшення порівняно з 2015 р. на 51 компанію, з яких 41 – non-Life і 10 – Life). Наведене свідчить про те, що на тлі зменшення кризових проявів в економіці України вітчизняний ринок страхування у 2016 р. перебував у жорсткій кризі.

Окремо відзначаємо співвідношення страхових організацій non-Life та Life весь період дослідження, що вказує на нерозвинутість ринку страхування життя в Україні та підтверджує дані табл. 1 про низькі обсяги ринку страхування життя у державі. Причинами наведеної ситуації є: низька платоспроможність домашніх господарств; недовіра фізичних осіб до страхування взагалі і даного напрямку зокрема; загальні проблеми довгострокового інвестування у країні, що пов'язані з високими ризиками; слабка маркетингова і законодавча підтримка такого виду страхування.

Доповнимо дослідження аналізом основних показників розвитку страхового ринку України в 2008–2016 рр. у табл. 2.

За результатами аналізу основних показників розвитку страхового ринку України в 2008–2016 рр. можемо зазначити таке: позитивний тренд більшості показників викликаний інфляційними та девальваційними процесами в національній економіці; за винятком інфляції та девальвації ринок страхових послуг України не досяг показників 2008 р. (року початку кризових проявів в економіці країни); ситуація у 2013–2016 рр. на національному ринку страхування різко погіршилася, що дає змогу стверджувати про наявність глибокої кризи, яка не закінчилася з початком депресії та поступового відновлення української економіки в 2016 р.

Таблиця 1

**Порівняльна характеристика ринку страхування України
зі страховими ринками інших країн світу в 2016 р.**

Країна	Кількість населення, млн. ос. (місце у світі)	ВВП, млн. дол. США (місце у світі)	ВВП на душу населення, тис. дол. США	Зібрані премії за загальними видами страхування, млн. дол. США	Зібрані премії за страхуванням життя, млн. дол. США	Загальна сума зібраних премій, млн. дол. США	Частка світового ринку, %
Україна	42,5 (31)	83550 (87)	2,0	2068	181	2249	0,05
Ефіопія	96,6 (13)	139400 (72)	1,5	748	141	889	0,02
Уганда	35,9 (35)	66700 (97)	1,9	854	343	1197	0,03
Танзанія	49,6 (25)	92500 (83)	1,9	632	455	1087	0,02
Польща	38,4 (34)	941400 (24)	24,5	9798	7436	17235	0,36
Чехія	10,6 (82)	299700 (51)	28,3	4174	3429	7603	0,16
Білорусь	9,6 (92)	171200 (65)	17,8	1034	460	1494	0,03
США	318,9 (3)	17460000(2)	54,8	752222	528221	1280443	26,80
Китай	1355,7 (1)	17630000(1)	13,0	125844	152121	277965	5,99
Німеччина	81,0 (17)	3621000 (5)	44,7	136170	118475	254645	5,33

Джерело: складено автором на основі [1]

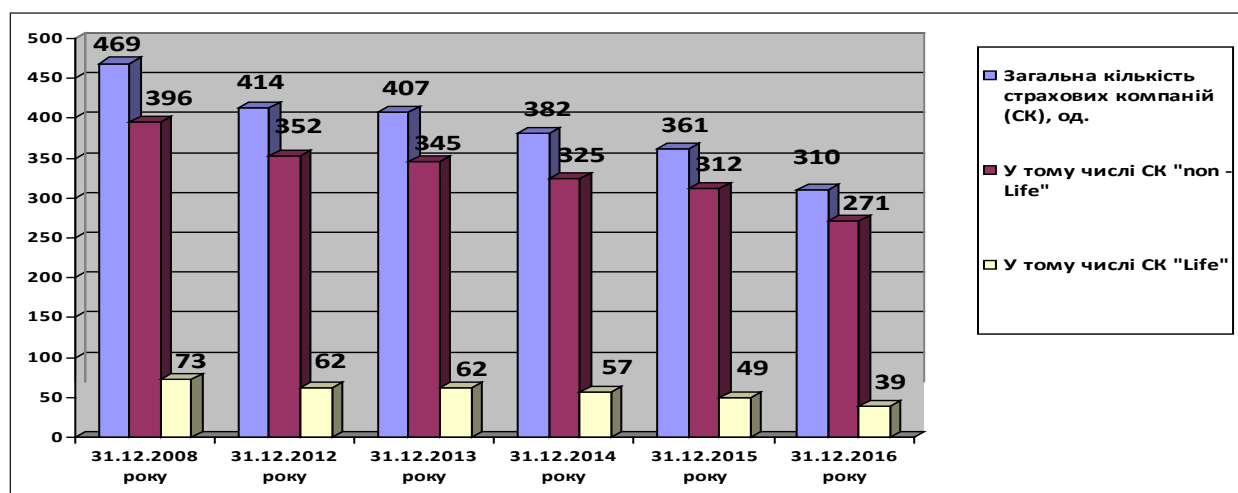


Рис. 1. Динаміка кількості страхових компаній в Україні в 2008–2016 рр.

Джерело: складено автором на основі [2–7]

Таблиця 2

Аналіз основних показників розвитку страхового ринку України в 2008–2016 рр.

Назва показника	2008 рік	2012 рік	2013 рік	2014 рік	2015 рік	2016 рік	Абс. відхилення (2016 рік – 2008 рік)	Темпи росту, % 2016 рік до 2008 року
Кількість договорів, тис. од.	675997,5	178156,8	185280,5	134713,2	202429,3	179371,2	-496626,3	26,53
Валові страхові премії, млн. грн.	24 008,6	21 508,2	28 661,9	26 767,3	29 736,0	35 170,3	11161,7	146,49
Валові страхові виплати, млн. грн.	7 050,7	5 151,0	4 651,8	5 065,4	8 100,5	8 839,5	1788,8	125,37
Рівень валових виплат, %	29,4	23,9	16,2	18,9	27,2	25,1	-4,3	85,37
Чисті страхові премії, млн. грн.	15 981,8	20 277,5	21 551,4	18 592,8	22 354,9	26 463,9	10482,1	165,59
Чисті страхові виплати, млн. грн.	6 546,1	4 970,0	4 566,6	4 893,0	7 602,8	8 561,0	2014,9	130,78
Рівень чистих виплат, %	41,0	24,5	21,2	26,3	34,0	32,3	-8,7	78,78
Сплачено на перестраховування, млн. грн.	9 064,6	2 522,8	8 744,8	9 704,2	9 911,3	12 668,7	3604,1	139,76
Виплати, компенсовані перестраховиками, млн. грн.	926,5	537,8	486,7	640,9	1 345,8	1 233,2	306,7	133,10
Обсяг сформованих страхових резервів, млн. грн.	10 904,1	12 577,6	14 435,7	15 828,0	18 376,3	20 936,7	10032,6	192,01
Резерви зі страхування життя, млн. грн.	1 609,0	3 222,6	3 845,8	5 306,0	6 889,3	7 828,2	6219,2	486,53
Технічні резерви, млн. грн.	9 295,1	9 355,0	10 589,9	10 522,0	11 487,0	13 108,5	3813,4	141,03
Загальні активи страховиків, млн. грн.	41 930,5	56 224,7	66 387,5	70 261,2	60 729,1	56 075,6	14145,1	133,74
Обсяг сплачених статутних капіталів, млн. грн.	13 206,4	14 579,0	15 232,5	15 120,9	14 474,8	12 661,6	-544,8	95,88

Джерело: складено автором на основі [2–7]

Важливим у контексті дослідження тенденцій розвитку ринку страхування в Україні в 2008–2016 рр. буде дослідити його концентрацію (табл. 3). При цьому літера L буде позначати ринок

страхування життя, а літери N-L – ринок інших страхових послуг.

Дослідження концентрації страхового ринку України в 2008–2016 рр. показало концентрацію сег-

менту Life в рамках 20 найбільших страхових компаній цього сегменту за значної частки трьох провідних страховиків, а сегменту non-Life – в рамках 50 страхових організацій за досить незначної частки трьох провідних СК (менше 20% ринку). Окремо відзначаємо позитивні тренди та збільшення частки провідних 3, 10 та 20 страховиків на ринку страхування життя і таку ж ситуацію з 3, 10, 20 та 50 провідними страховиками на ринку інших страхових послуг України. Наведене є ще одним доказом кризи в національній страховій галузі, коли нестійкі та неконкурентоспроможні страхові компанії видавлюються з ринка.

Проведена оцінка стану та тенденцій розвитку національного ринку страхування в Україні в 2008–2016 рр. довела розвиток кризи, особливо в 2013–2016 рр., на тлі зниження кількості страхових компаній та реальних основних показників ринку.

Доповнимо наукові напрацювання вітчизняних учених [8–11] та наведемо причини розвитку кризи на вітчизняному ринку страхових послуг:

1. Послідовний розвиток двох загальноекономічних криз (2008–2009, 2013–2015 рр.) і пов'язані з ним кризові прояви: зниження платоспроможного попиту внаслідок різкого зниження доходів фізичних та юридичних осіб; інфляційні та девальваційні процеси; збільшення цінової конкуренції.

2. Якість законодавчої бази стосовно регулювання ринку страхових послуг в Україні.

3. Низький рівень страхової культури страховальників, особливо фізичних осіб.

4. Повільне зростання обсягів довгострокового страхування життя, пенсійних ануїтетів та інших видів нагромаджувального страхування.

5. Використання суттєвої частки страхових компаній як складників тіньової економіки та механізмів із виведення валютних цінностей із країни.

6. Низька фінансова міцність та стійкість більшості страхових компаній, які працюють на ринку, внаслідок недостатнього розвитку їх аналітичної діяльності на тлі теоретичних проблем визначення методик оцінки фінансового стану.

7. Слабка та розрізнена підтримка, а також незадовільне стратегічне планування розвитку галузі з боку державних та недержавних організацій. Так, у 1998, 2001, 2005, 2010 рр. у країні були прийняті концепції розвитку страхового ринку, однак після 2010 р. концепція не відновлювалася і критично застаріла [12]. Нині діють «Комплексна програма розвитку фінансового сектору України до 2020 року», в яку входить страхування як складник фінансового сектору країни [13], та «Стратегія розвитку страхового ринку України в 2012–2021 роках», що розроблена Українською федерацією ubezpieчення [14], які не повною мірою задовольняють інтереси суб'єктів ринку страхових послуг країни.

Незважаючи на виявлені проблеми, вітчизняний ринок страхування має значний потенціал розвитку. На рис. 2 наведемо фактичний обсяг страхування в країні та потенціальний, що розраховуємо відповідно до Методичних рекомендацій щодо розрахунку рівня економічної безпеки України, затверджених Наказом Мінекономрозвитку в 2013 р. Згідно з Методичними рекомендаціями, страхування повинно займати 8–12% ВВП країни [15]. При цьому для підвищення ефективності розрахунків, дані надамо у гривні та доларах США з урахуванням курсової вартості на дату дослідження. Як статистичну базу для побудови рисунку використаємо низку відповідних джерел [2–7; 16]. Потенціальний обсяг ринку розраховуємо за нижньою межею його рекомендованих значень, а саме 8% ВВП країни.

Згідно з рис. 2, фактичний обсяг ринку відстає від потенціального: за розрахунків у гривні – у 3–6 разів; за розрахунків у доларах США – у 3–7 разів. Окремо відзначаємо збільшення розриву між фактичними та потенційними обсягами ринку за період дослідження, що, з одного боку, підтверджує наявність кризи на ринку в 2012–2016 рр., а з іншого – вказує на значні перспективи його розвитку та критичну ненасиченість.

Така ситуація потребує розроблення комплексу заходів із виведення національного ринку страхування з кризи та збільшення його обсягів, які будуть спрямовані: на поліпшення нормативно-законодавчої бази функціонування страхування в Україні; на збіль-

Таблиця 3

Концентрація страхового ринку України в 2008–2016 рр.

Перші (Тор)	2008 рік		2012 рік		2013 рік		2014 рік		2015 рік		2016 рік	
	% на ринку L	% на ринку N-L	% на ринку L	% на ринку N-L	% на ринку L	% на ринку N-L	% на ринку L	% на ринку N-L	% на ринку L	% на ринку N-L	% на ринку L	% на ринку N-L
Тор 3	54,1	11,6	50,8	12,7	48,7	14,2	44,8	15,6	42,8	14,7	43,0	18,9
Тор 10	79,6	31,4	85,3	34,2	89,5	34,7	91,2	35,0	87,9	36,3	89,4	44,6
Тор 20	93,1	50,5	95,1	55,1	97,2	54,1	98,7	53,8	99,0	60,3	99,5	62,7
Тор 50	99,8	77,3	100,0	75,8	100,0	77,2	100	78,8	100,0	85,0	100,0	85,9
Тор 100	100,0	92,9	x	91,2	x	93,1	x	93,4	x	96,1	X	96,9
Тор 200	x	99,1	x	99,0	x	99,4	x	99,5	x	99,9	X	99,9
Всього на ринку	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0

Джерело: складено автором на основі [2–7]

шення державної підтримки галузі; на підвищення інвестиційної привабливості цього сегменту фінансового ринку країни; на підвищення страхової культури страхувальників з акцентом на фізичних осіб; на вдосконалення управління фінансово-господарською діяльністю страховиків (підвищення ефективності управління фінансовим станом).

Висновки. У роботі на основі оцінки статистичних даних виявлено тенденції (наявність та розвиток кризи на ринку в 2013–2016 рр.), проблеми та перспективи розвитку національного ринку страхування в сучасних умовах функціонування економічної системи України. Доведено значний потенціал розвитку ринку та його деформацію у бік надання страхових послуг, що не пов'язані зі страхуванням життя.

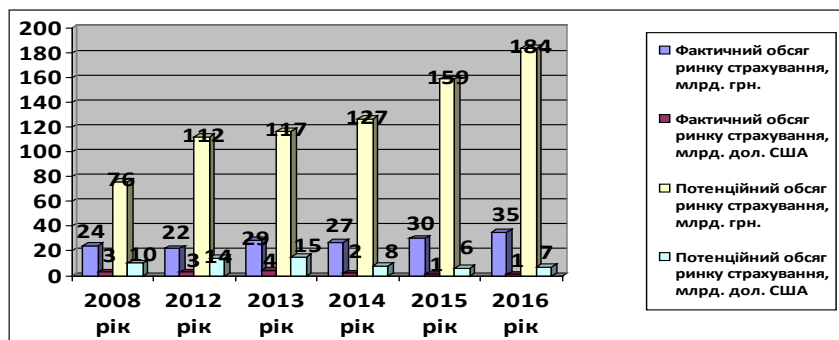


Рис. 2. Фактичний та потенціальний обсяг ринку страхування в Україні в 2008–2016 рр.

Джерело: розроблено автором

У подальших дослідженнях вважаємо за доцільне оцінити фінансовий стан низки страхових компаній (великі, середні, малі) і запропонувати на цій основі відповідні рекомендації щодо виведення ринку з кризового стану.

Список літератури:

1. James Lynch (2016), International Insurance Fact Book 2016, International Insurance Institute. – 2016. – 112 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.iii.org/sites/default/files/docs/pdf/international_insurance_fact_book_2016.pdf.
2. Підсумки діяльності страхових компаній за 2008 рік. Статистика страхового ринку України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <https://forinsurer.com/stat>.
3. Підсумки діяльності страхових компаній за 2012 рік. Статистика страхового ринку України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <https://forinsurer.com/stat>.
4. Підсумки діяльності страхових компаній за 2013 рік. Статистика страхового ринку України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <https://forinsurer.com/stat>.
5. Підсумки діяльності страхових компаній за 2014 рік. Статистика страхового ринку України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <https://forinsurer.com/stat>.
6. Підсумки діяльності страхових компаній за 2015 рік. Статистика страхового ринку України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <https://forinsurer.com/stat>.
7. Підсумки діяльності страхових компаній за 2016 рік. Статистика страхового ринку України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <https://forinsurer.com/stat>.
8. Журавка О.С. Аналіз сучасного стану страхового ринку України / О.С. Журавка, А.Ю. Васильчук // Ефективна економіка. – 2017. – № 3 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=5493>.
9. Рудь І.Ю. Аналіз страхового ринку України / І.Ю. Рудь // Глобальні та національні проблеми економіки. – 2016. – № 10. – С. 856–859.
10. Слободянюк Н.О. Стан страхового ринку України на сучасному етапі, проблеми та перспективи його розвитку / Н.О. Слободянюк, Г.Ю. Прокопчук // Молодий вчений. – 2016. – № 5(32). – С. 166–170.
11. Пойда-Носик Н.Н. Стан страхового ринку України у сучасних умовах / Н.Н. Пойда-Носик, Р.Й. Бачо, Н.С. Перечинська // Науковий вісник Ужгородського університету. Серія «Економіка». – 2010. – Вип. 30. – С. 23–27.
12. Про схвалення Концепції розвитку страхового ринку України до 2010 року : Розпорядження КМУ від 23.08.2005 № 369-р [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/369-2005-%D1%80>.
13. Про затвердження Комплексної програми розвитку фінансового сектору України до 2020 року : Постанова Правління НБУ № 391 від 18.06.2015 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.bank.gov.ua>.
14. Стратегія розвитку страхового ринку України в 2012–2021 роках. УФУ. 23.08.2012 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://ufu.org.ua/ua/about/activities/strategic_initiatives/5257.
15. Методичні рекомендації щодо розрахунку рівня економічної безпеки України : Наказ Мінекономрозвитку України № 1277 від 29.10.2013 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.me.gov.ua>.
16. Report for Selected Countries and Subjects. Ukraine. IMF [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.imf.org>.

Ісаєва О.В., к.е.н.,
старший викладач кафедри банківської справи
Сумський державний університет
Мідна П.Г., магістр
Сумський державний університет

МОНЕТАРНА ПОЛІТИКА: СУТНІСТЬ ТА СУЧАСНЕ СТАНОВИЩЕ В УКРАЇНІ

Ісаєва О.В., Мідна П.Г. Монетарна політика: сутність та сучасне становище в Україні. У статті висвітлено загальне визначення сутності монетарної політики, досліджено властивості грошово-кредитної політики України, сучасне становище та основні інструменти впливу. Проведено дослідження результативності грошово-кредитної політики. Запропоновано практичні рекомендації для підвищення ефективності монетарної політики.

Ключові слова: монетарна політика, інфляція, інструменти грошово-кредитної політики, облікова ставка, індекс споживчих цін.

Исаева А.В., Мидная П.Г. Монетарная политика: сущность и современное положение в Украине. В статье освещено общее определение сущности монетарной политики, исследованы свойства денежно-кредитной политики Украины, современное положение и основные инструменты влияния. Проведено исследование результативности денежно-кредитной политики. Предложены практические рекомендации для повышения эффективности монетарной политики.

Ключевые слова: монетарная политика, инфляция, инструменты денежно-кредитной политики, учетная ставка, индекс потребительских цен.

Isayeva O.V., Midna P.G. Monetary policy: the essence and the current situation in Ukraine. The article outlines the general definition of the essence of monetary policy, examines the properties of monetary policy of Ukraine, the current situation and the main instruments of influence. The research of the effectiveness of monetary policy was conducted. Practical recommendations for increasing the efficiency of monetary policy are offered.

Key words: monetary policy, inflation, monetary policy instruments, discount rate, consumer price index.

Постановка проблеми. Сьогодні однією із ключових проблем щодо управління економікою країни є питання побудови ефективної грошово-кредитної політики, оскільки вона впливає на фінансовий стан держави та загалом на соціально-економічне становище в країні. Вивчення сутності та аналізу сучасних тенденцій дасть можливість здійснити точний аналіз нинішнього становища монетарної політики і визначить подальші дії для відновлення довіри до фінансового сектору країни за рахунок зниження рівня інфляції та відсоткових ставок, стабілізації грошової одиниці, підтримки фінансової стабільності держави та банківського сектору.

Аналіз основних досліджень та публікацій. Сутності монетарної політики присвячено наукові праці таких учених, як О.І. Барановський [3], Дж.М. Кейнс [1], М.І. Савлук [5], В.С. Стельмах [4], М.І. Туган-Барановський [3], М. Фрідмен [2] та інші. Але, незважаючи на значні досягнення в розкритті зазначеної проблеми, залишаються невирішеними питання щодо розроблення ефективної монетарної політики та її основних інструментів. Все це пояснює актуальність теми дослідження.

Досить актуальним питанням сьогодення є регулювання грошово-кредитної політики за сучасними даними з використанням основних інструментів

монетарного регулювання, визначення рекомендацій щодо підвищення ефективності монетарної політики України.

Постановка завдання. Метою статті є визначення монетарної політики, удосконалення її сутності, вивчення та аналіз основних інструментів впливу на неї та сучасних тенденцій, які склалися на ринку України.

Виклад основних результатів. Монетарна політика – це комплекс заходів держави у сфері грошово-кредитного обігу, що регулюють економічні показники щодо інфляції та стабілізації грошової одиниці.

Визначення зазначеного поняття розглядалося з різних підходів. Сутність монетарної політики вивчав один із визначних українських учених М.І. Туган-Барановський. Його дослідження є прогностичними та актуальними сьогодні. Він зробив вагомий внесок у теорію грошей та вивчав питання розроблення монетарної політики з метою забезпечення цінності грошової одиниці. Український вчений розглядав інструменти грошово-кредитної політики центрального банку, які можна використовувати для регулювання кількості грошей в обігу (наприклад, операції на відкритому ринку та інші). Ці ідеї досліджували наступні покоління науковців [1].

Формулювання сутності грошово-кредитної політики розглядав один із видатних учених ХХ століття Джон Мейнард Кейнс. На його думку, держава управляє кількістю грошей для того, щоб змінювати процентні ставки та стимулювати економічну діяльність [1, с. 19]. Наприклад, якщо держава створює умови для падіння відсоткових ставок, то споживачі позичають більше грошей для купівлі будинків чи машин, а це приводить до стимуляції економічної діяльності, що дає економіці змогу швидше розвиватися. Саме в цьому, на його думку, і полягає монетарна політика. У своєму розумінні цього твердження Кейнс опирався на праці М.І. Туган-Барановського.

Також на міркуваннях М.І. Туган-Барановського свої дослідження будував М. Фрідмен, який приділяв особливу увагу монетарній політиці для забезпечення стабільності господарського розвитку. Учений активно виступав проти державного втручання в економіку. На його думку, єдиними діями держави могли бути лише ті, які стосуються підтримки грошової одиниці, боротьби з інфляцією та регулювання економічних процесів [2, с. 44].

У західній літературі представники класичної і сучасної кількісної теорії грошей під монетарною політикою розуміють грошову політику, об'єктом дослідження якої є не тільки внутрішня політика в межах грошово-кредитної, але і зовнішня політика в межах валютної.

На думку одного із сучасних вітчизняних учених О.І. Барановського, сутністю монетарної політики являється частина економічної політики країни, законодавчі та нормативні акти, інструменти грошово-кредитної політики та заходи, що здійснює держава щодо формування і використання фінансових ресурсів для регулювання фінансово-кредитних потоків у секторах економіки [3, с. 63].

На думку В.С. Стельмаха, монетарна політика є не лише частиною загальної економічної політики, а й одним із основних елементів, що базується на ефективному впливі на економіку. Він стверджує, що «застосування монетарних методів, на відміну від використання адміністративних, дає можливість зберегти ринкові механізми і мотивацію економічних агентів, сприяє підвищенню ефективності ринкових механізмів у частині саморегулювання, нейтралізуючи певні недоліки, внутрішньо притаманні ринковій економіці» [4, с. 86].

А.М. Мороз, М.Ф. Пуховкіна та М.І. Савлук розглядають грошово-кредитну політику як «комплекс взаємозв'язаних, скоординованих на досягнення заздалегідь визначених соціально-економічних цілей заходів щодо регулювання грошового ринку, які здійснює держава через центральний банк країни» [5, с. 29]. Науковці стверджують, що монетарна політика тісно пов'язана з суспільними цілями, монетарним механізмом, який регулюється законодавчими та нормативними актами.

У Законі України «Про Національний банк» монетарна політика визначена як «комплекс заходів у сфері грошового обігу та кредиту, спрямованих на забезпечення стабільності грошової одиниці України через використання визначених засобів та методів» [6].

З огляду на вищевикладене можна стверджувати, що монетарна політика – це сукупність дій держави через центральний банк щодо грошово-кредитного регулювання за допомогою конкретних прийомів та методів із метою досягнення основних цілей, таких як зменшення та стабілізація рівня інфляції, досягнення та підтримка цінової стабільності країни.

В Україні монетарна політика залежить від Національного банку, який у своїй діяльності керується Конституцією та Законом України «Про Національний банк України». В основу роботи Ради Національного банку щодо монетарної політики покладено основне завдання – це забезпечення стабільності грошової одиниці України відповідно до Конституції України та досягнення і підтримка цінової стабільності в державі.

Основні засади монетарної політики в Україні на 2017 рік були розроблені згідно з угодою з міжнародним валютним фондом про Механізм розширеного фінансування, макроекономічного прогнозу Національного банку на 2017 рік та Прогноз економічного та соціального розвитку України на 2017 рік.

Правління Національного банку України розробляє положення, яке містить інформацію про економічні засоби та монетарні методи, що необхідні для реалізації Основних засад грошово-кредитної політики відповідно до прийнятих рішень Ради Національного банку з цих питань та необхідності забезпечення стабільності і купівельної спроможності національної валюти на наступний рік.

Метою монетарної політики Національного банку сьогодні є забезпечення стабільності гривні. Центральний банк має на меті регулювання обсягу грошової маси через основні монетарні інструменти, що застосовуються в Україні. Тож розглянемо їх детальніше.

Середньострокову ціль щодо інфляції встановлено на рівні 5% для річної зміни індексу споживчих цін. При цьому на грудень 2016 року вона встановлена на позначці $12\% \pm 2$ п.п., на грудень 2017 року – $8\% \pm 2$ п.п.

Сьогодні індекс споживчих цін (рис. 1) переважно відповідає цілям Національного Банку. Розглянемо більш детально цей показник.

Показник споживчої інфляції з 01.09.2016 р. до 30.09.2017 р. найвищого значення досягав у грудні 2016 р. (12,4%). Стрімке зростання інфляції пояснюється тим, що відбувалося помірне зростання цін на продуктову групу товарів, подорожчання палива та алкогольних напоїв через встановлення мінімальних цін законодавством, підвищення тарифів житлово-комунального комплексу. Згідно зі стратегією монетарної політики на 2016–2020 рр. ціль інфляції досягнуто. Станом на кінець третього кварталу 2017 р. показник інфляції становить 10,2%, на що вплинуло підвищення цін на паливо, тютюнові вироби, алкогольну групу товарів [8].

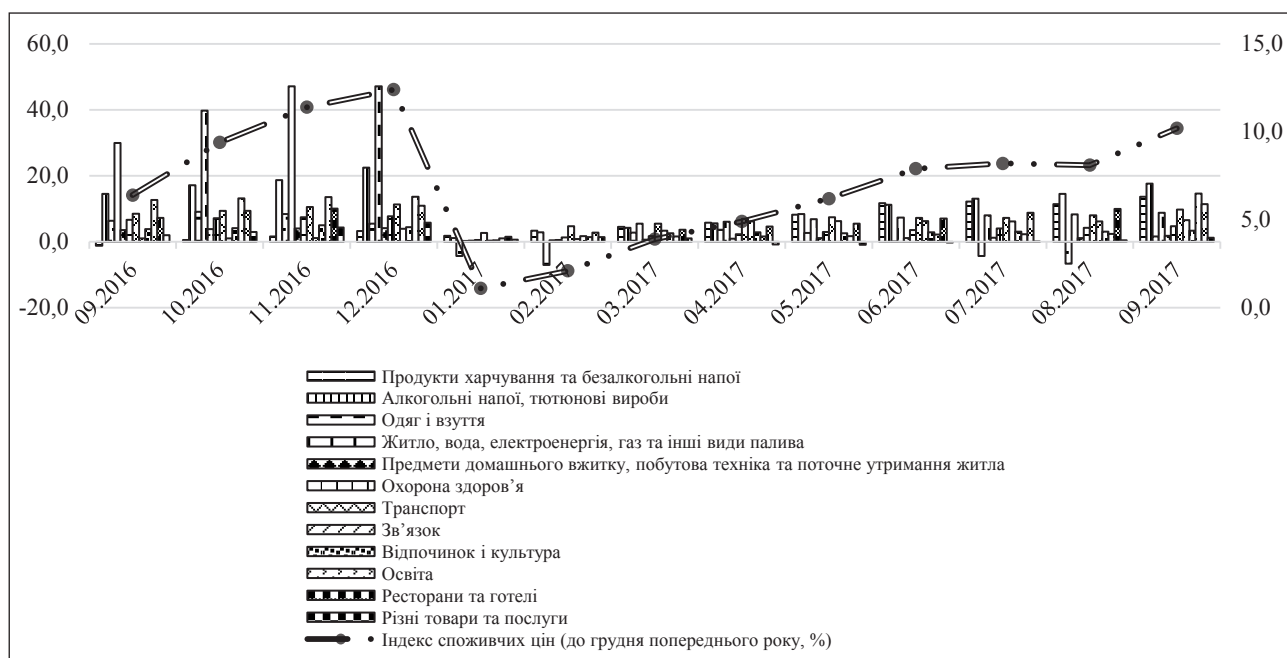


Рис. 1. Індекс споживчих цін в Україні за 2016–2017 рр. [7]

Задля стабілізації цінової динаміки НБУ реалізував заходи, спрямовані на підвищення доступності кредитних ресурсів для реального сектору економіки. Протягом досліджуваного періоду Національний банк України облікову ставку зменшував. Таким чином, станом на вересень 2016 р. облікова ставка становила 15%, а на кінець року – 14%. Зміна облікової ставки в 2017 р. відбулася також у бік зменшення: до 13% станом на 14.04.2017 р. та до 12,5% станом на 26.05.2017 р. Зазначені дії Національного банку сприяли позитивним діям на грошово-кредитному ринку, зменшенню кредитних ресурсів та збільшенню кредитування. Так, середньозважена вартість кредитів, за даними статистичних звітів України, з 21,5% у січні 2016 р. зменшилася до 14% у грудні 2016 р., а в 2017 р. – з 17,7% у січні до 15,4% у вересні.

Одним із пріоритетних напрямів діяльності Національного банку в 2016–2017 рр. була дедоларизація економічних відносин в Україні. З 31.12.2014 р. згідно з Постановою № 806 від 11.12.2014 р. нормативи обов'язкового резервування для формування банками обов'язкових резервів за строковими депозитами становлять 3%, а за коштами на поточних рахунках та депозитами на вимогу – 6,5% [14].

У 2016–2017 рр. тривало зміцнення курсу гривні щодо долара США завдяки суттєвим валютним надходженням від сільськогосподарського експорту. Пропозиція валюти з боку експортерів металургійної продукції також залишалася значною попри наслідки припинення переміщення вантажів через лінію розмежування у Донецькій та Луганській областях, захоплення промислових підприємств на непідконтрольній території України. Водночас населення продовжувало активно продавати валюту на готівковому ринку – з початку року чиста купівля

валюти банками сягнула 982 млн. дол. США. За рахунок цих коштів банки також підтримували пропозицію валюти на міжбанківському ринку.

Зі свого боку Національний банк, дотримуючись режиму гнучкого курсоутворення, не протидіяв поступовому зміцненню гривні і водночас викупляв надлишок валюти на міжбанківському ринку для поповнення міжнародних резервів. Загалом з початку року чиста купівля валюти Національним банком перевищила 1 млрд. дол. США.

Таким чином, відбулися майже незначні зміни курсу гривні до долара США станом на вересень 2017 р. порівняно з попереднім роком (2610,86 у 2017 р., 2627,55 – у 2016 р.). Дещо інша ситуація з євро: відбулось подорожання євро на 6,92% з 2016 р. до вересня 2017 р.

Національний банк за розглянутий період зменшив валютні обмеження, про що свідчить зменшення обсягу депозитів нефінансовими корпораціями з 11% до 7,7% у вересні 2017 р., незначне зростання обсягу депозитів домашніх господарств з 2,7% у вересні 2016 р. до 4,3% у вересні 2017 р., що вказує також на посилення споживчого попиту.

Позитивні зрушення к ресурсній базі банків сприяли зниженню вартості коштів та активізації кредитування. Середньозважена процентна ставка за кредитними операціями в вересні 2016 р. для нефінансових корпорацій становила 14,57%, для домашніх господарств – 30,64%. А в вересні 2017 р. на нові кредити для нефінансових корпорацій – 13,05%, для домашніх господарств – 28,75% (зменшення для нефінансових корпорацій на 1,52%, для домашніх господарств – на 1,89%). Збільшення обсягів кредитування відбулося переважно за рахунок кредитів, наданих суб'єктам реального сектору економіки.

Грошово-кредитна політика України спрямована на стимулювання розвитку економіки країни, що відображається у динаміці показників грошової бази. У вересні 2016 р. вона становила 355,19 млрд. грн, а у вересні 2017 р. – 373,40 млрд. грн. (зросла на 4,87%).

Отже, на сучасному етапі розвитку економічних відносин в Україні гостро постає питання зниження рівня інфляції, а також доларизації економіки через недовіру до національної грошової одиниці, нестабільність валютного курсу. Досить високі відсоткові ставки теж негативно впливають на результативність монетарної політики. Так, у вересні 2017 р. відсоткова ставка на нові кредити становила для нефінансових корпорацій 13,05%, для домашніх господарств – 28,75%. Це ускладнює можливість ефективної реалізації та дієвого використання інструментів грошово-кредитної політики.

Незважаючи на позитивні зміни у проведенні монетарної політики Національним банком України, можна сказати, що необхідні ще деякі зміни для підвищення ефективності, покращення економічних показників та досягнення макроекономічних цілей країни.

Для подолання зазначених проблем і створення монетарних передумов для забезпечення валютної стабільності, оптимальної динаміки внутрішніх цін,

відновлення кредитування реального сектору та економічного зростання доцільно було б удосконалити розроблення і реалізацію монетарної політики Національного банку України за рахунок удосконалення процентної політики, враховуючи умови плаваючого валютного курсу національної валюти, відновити повноцінну роботу міжбанківського ринку та розвинути використання операцій відкритого ринку, зменшити адміністративний тиск на грошово-кредитну політику та розробити механізм дедоларизації економіки України.

Висновки. Дослідивши різні підходи до трактування сутності монетарної політики, ми дійшли висновку, що монетарна політика є частиною макроекономічної політики держави, її основною частиною, значення якої полягає у вирішенні питань зменшення та стабілізація рівня інфляції, досягнення та підтримки цінової стабільності країни.

За результатами дослідження ми дійшли висновку, що порівняно з 2016 р. у 2017 р. дещо погіршилася ситуація з монетарною політикою. Однією із ключових проблем став надвисокий рівень інфляції, який вже станом на вересень 2017 р. перевищував прогнозні значення Національного банку України. Для покращення ситуації потрібно запроваджувати заходи щодо оздоровлення фінансової ситуації в Україні – вдосконалення монетарної політики.

Список літератури:

1. Кейнс Дж.М. Общая теория занятости, процента и денег. Избранное. – М. : Эксмо, 2007. – 960 с.
2. Фридмен М. Программа денежной стабилизации / Основы монетаризма / М. Фридмен ; под науч. ред. Д.А. Козлова. – М. : ТЕИС, 2002. – 175 с.
3. Барановський О.І. Фінансова безпека в Україні (методологія оцінки та механізми забезпечення): Монографія / О.І. Барановський. – К. : Нац.торгово-економічний ун-т, 2004. – 759 с.
4. Монетарна політика Національного банку України: сучасний стан та перспективи змін / За ред. В.С. Стельмаха. – К. : Центр наукових досліджень Національного банку України, УБС НБУ, 2009. – 404 с.
5. Центральний банк та грошово-кредитна політика: Підручник / Кол. авт.: А.М. Мороз, М.Ф. Пуховкіна, М.І. Савлук та ін.; За ред. д-ра екон. наук, проф. А.М. Мороза і канд. екон. наук, доц. М.Ф. Пуховкіної. – К. : КНЕУ, 2005. – 556 с.
6. Закон України «Про Національний банк» [Електронний ресурс]: – Режим доступу: <http://zakon3.rada.gov.ua>.
7. Офіційний сайт Державного комітету статистики [Електронний ресурс]: – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua>.
8. Офіційний сайт Національного Банку України [Електронний ресурс]: – Режим доступу: <https://www.bank.gov.ua/>.

Муравський О.А., к.е.н., доцент
кафедри банківської справи,
Національний університет біоресурсів
і природокористування України

ДО ПИТАННЯ ЕКОНОМІЧНОЇ КАТЕГОРІЇ «ОБОРОТНІ КОШТИ»

Муравський О.А. До питання економічної категорії «оборотні кошти». У статті висвітлено основні підходи до визначення економічної категорії «оборотні кошти». Встановлені спільні та відмінні ознаки трактування термінів «оборотний капітал», «оборотні активи», «оборотні кошти» відомими вченими-економістами. Уточнено сутність економічної категорії «оборотні кошти» для поглибленого розуміння їх складу, структури, механізмів формування і використання.

Ключові слова: оборотний капітал, оборотні активи, оборотні кошти, грошові кошти, фонди обігу.

Муравский А.А. К вопросу экономической категории «оборотные деньги». В статье отражены основные подходы к определению экономической категории «оборотные средства». Установлены общие и отличительные признаки трактовки терминов «оборотный капитал», «оборотные активы», «оборотные деньги» известными учеными-экономистами. Уточнена сущность экономической категории «оборотные средства» для углубленного понимания их состава, структуры, механизмов формирования и использования.

Ключевые слова: оборотный капитал, оборотные активы, оборотные деньги, денежные средства, фонды обращения.

Muravskiy O.A. On the question of the economic category «current assets». The article describes the main approaches to the definition of the economic category «working capital». Established common and distinctive features of the terms «working capital», «current assets», «working capital» by famous economists. The essence of the economic category «current assets» for the deep understanding of their composition, structure, mechanisms of formation and use is specified.

Key words: working capital, current assets, working capital, cash, circulation funds.

Прискорення відтворювального процесу, покращення фінансового стану сільськогосподарських підприємств, що передбачає залучення додаткових обсягів фінансових ресурсів і їх більшу віддачу, в сучасних посткризових економічних умовах в Україні та світі висуває на перший план першочергове завдання підвищення ефективності сільськогосподарського виробництва і формування в сільськогосподарських підприємствах оптимальних за обсягом та структурою оборотних коштів. Вирішення окреслених завдань зумовлює необхідність дослідження теоретичних аспектів сутності, структури й особливостей формування оборотних коштів сільськогосподарських підприємств як економічної категорії.

Як зазначають П.С. Єщенко та Ю.І. Палкін [16], економічні категорії відображують суспільні виробничі відносини як свій головний предмет; мають об'єктивний та історичний характер, оскільки характеризують об'єктивну дійсність – вони відповідають певним історичним умовам і відображують відповідний рівень економічного життя; як теоретична абстракція характеризуються специфічними ознаками (властивими тільки цій категорії); сутністю і формою прояву; головною функцією; місцем у системі категорій; формами і методами використання. Узагальнюючи вищенаведене, на рис. 1 зображено ознаки економічної категорії.

Характерною й обов'язковою рисою наукового методу пізнання є те, що підґрунтям існуючих концепцій слугують постулати, на основі яких вибудовується несуперечлива теорія, що абстрактно описує явища і процеси об'єктивної реальності.

Сьогодні складно визначити методологічні основи управління та організації оборотних коштів підприємства як економічної категорії. У зарубіжній і вітчизняній літературі відсутні чіткі базові поняття, а це безпосередньо вказує на те, що оборотні кошти як економічна категорія та елемент практичної діяльності знаходяться на стадії свого становлення і розвитку. Тому з метою конкретизації змістовного аспекту економічної категорії оборотних коштів акцентуємо увагу на управлінському обліку.

Класифікація і групування оборотних коштів за різними ознаками постають як основоположні у діяльності підприємства, оскільки є підґрунтям прийняття управлінських рішень.

У сучасній економічній літературі застосовуються економічні категорії, що ідентично позначають зміст терміна «оборотні кошти», однак форма його подання може суттєво різнитися. З метою визначення сутності й аналізу змісту категорії «оборотні кошти» за ознаками, наведеними на рис. 1, вважаємо за доцільне зосередити увагу

на поглибленому дослідженні таких аспектів, як:

- 1) вітчизняна економічна школа щодо визначення оборотних коштів;
- 2) інституціональне і нормативно-правове закріплення економічної категорії;
- 3) міжнародні стандарти і підходи.

Такий підхід дає можливість чітко визначити співвідношення

термінів, оскільки значення категорій «оборотний капітал», «оборотні активи», «оборотні кошти», що вживаються економістами-практиками і науковцями, є близьким, однак з деякими відмінностями.

1. Вітчизняна економічна школа щодо визначення оборотних коштів.

Дослідженням проблем управління, організації, обліку фінансових ресурсів підприємств присвячені праці відомих вітчизняних економістів: І. Белебехи, М. Білухи, О. Бородіної, Ф. Бутинця, С. Голова, А. Герасимовича, П. Гайдучького, Г. Кірейцева, М. Кужельного, Ю. Литвина, В. Лінника, В. Моссаковського, Л. Сука, В. Сопка, Л. Шатковської, В. Плаксієнка та ін.

Різні аспекти формування і використання фінансових ресурсів сільськогосподарських підприємств висвітлено науковцями-аграрниками: В. Алексійчуком, В. Андрійчуком, В. Власовим, О. Гудзь, М. Дем'яненко, І. Заїкою, І. Зеліско, П. Канінським, М. Коденською, М. Кропивком, Ю. Лупенком, М. Маліком, О. Могильним, В. Онегіною, Г. Підлісецьким, П. Саблуком, П. Стецюком, В. Федосовим та ін.

На думку авторів праць із фінансового менеджменту, фінансів підприємств А. Поддєрьогіна, І. Бланка, Т. Момот та ін., визначення сутності оборотних коштів є комплексним [1; 2; 3; 11; 19; 13; 18; 17; 20]. Важливо наголосити на тому, що низка науковців тлумачить оборотні кошти як «предмети праці», «матеріальні активи», «гроші, що обертаються» тощо.

За визначеннями, які наводить А. Поддєрьогін, оборотні кошти – це грошові ресурси, які вкладено в оборотні виробничі фонди і фонди обігу для забезпечення безперервного виробництва та реалізації виготовленої продукції. Це активи, які протягом одного виробничого циклу або одного календарного року можуть бути перетворені на гроші [19, с. 186]. Дослідник зазначає, що останнє співзвучне із визначенням оборотного капіталу – коштів, які вкладено в оборотні активи підприємства і які використовуються або призначаються для використання у виробництві, що свідчить, на його думку, про ідентичність понять. Він також наголошує, що зарубіжні економісти пропонують визначення оборотного капіталу як різниці оборотних активів і короткострокових зобов'язань, що також вказує на величину власного оборотного капіталу [19, с. 186].



Рис. 1. Ознаки економічної категорії

І. Бланк наводить таке визначення оборотного капіталу [1; 3]: це фінансові ресурси, що інвестуються в кожному виробничо-комерційному циклі для створення виробничих оборотних фондів і купівлі робочої сили, які в процесі кругообігу постійно переходять з однієї функціональної форми в іншу, створюючи при цьому фонди обігу, які відшкодовуються у грошовій формі в кінці кожного циклу кругообігу, забезпечуючи цим поряд із основним капіталом безперервність процесу виробництва та реалізації продукції.

Аналіз сутності визначення економічної категорії «оборотні кошти» наведено в табл. 1.

Під оборотними коштами О. Гетьман і В. Шаповал розуміють предмети праці, які повністю беруть участь у виробничому процесі і цілком переносять свою вартість на вартість виготовленої продукції (наданих послуг) протягом одного виробничого циклу, як правило, менше ніж за 365 днів [6].

До оборотних засобів Економічний енциклопедичний словник [8, с. 11] відносить запаси сировини, матеріалів, палива, інструменти, виробничий і побутовий інвентар, запаси готової продукції, у тому числі кошти у незавершених платежах підприємствами-постачальниками, заділи незавершеного будівництва, тару, а також грошові ресурси (дебіторська заборгованість, короткострокові фінансові вкладення, готівкові кошти та ін.).

Оборотні засоби називають також поточними активами, оборотними фондами. Дослідники зазначають, що в ринковій економіці оборотні засоби набувають специфічної соціально-економічної форми оборотного капіталу. На підприємствах фінансисти-економісти можуть застосовувати робочу назву «оборотні засоби».

Щодо оборотних фондів, то дослідники обґрунтують, що їх суспільною формою є оборотний капітал.

До оборотного капіталу відносять готівкові кошти, високоліквідні цінні папери, матеріально-виробничі запаси, нереалізовану готову продукцію, короткострокову заборгованість інших підприємств цьому підприємству. Оборотний капітал деякі дослідники називають оборотним фондом підприємства [15, с. 216–217]. Згідно з бухгалтерським балансом оборотний капітал визначають як різницю поточних активів підприємства і його короткострокових зобов'язань.

Аналіз сутності визначення економічної категорії «оборотні кошти» і суміжних термінів

Термін	Зміст визначення терміна	Коментар
1	2	3
Оборотні засоби (Економічний енциклопедичний словник [8, с. 11])	Грошові кошти підприємств, фірм, компаній, які авансуються в об'єкти, що використовуються у межах одного відтворювального циклу або в короткотерміновому періоді (до одного року)	Складова частина оборотних коштів у вартісній формі/виді
Оборотні фонди (Економічний енциклопедичний словник [8, с. 11])	Предмети праці (сировина, паливо, енергія, куплені напівфабрикати, тара та ін.), які у процесі виробництва переносять свою вартість на новостворений продукт відразу, а також вартісна форма робочої сили	Складова частина оборотних коштів, що набула матеріальної (уречевленої форми/виду)
Оборотні активи (Сучасний економічний словник [15, с. 216–217])	Оборотні кошти підприємств, фірм, що відображаються в активі їх бухгалтерського балансу	Термін застосовується у фінансовій звітності, позначаючи оборотні кошти
Оборотні активи (Великий економічний словник [4, с. 15])	Нормовані та ненормовані оборотні кошти об'єднань, підприємств, організацій, що відображаються в активі бухгалтерського балансу	Термін застосовується у фінансовій звітності, позначаючи оборотні кошти
Активи нормовані (Великий економічний словник [4, с. 15])	Залишки оборотних коштів, що плануються	Складова частина оборотних коштів
Оборотні кошти (Сучасний економічний словник [15, с. 216–217])	Частина коштів виробництва, що повністю споживається протягом виробничого циклу, зазвичай включає матеріали, сировину, паливо, енергію, напівфабрикати, частини, незавершене виробництво, витрати майбутніх періодів у грошовому еквіваленті	Вартість оборотних коштів визначається підсумовуванням вартостей їх окремих видів
Оборотні кошти (Популярний економіко-математичний словник [10, с. 83–84])	Грошові кошти госпрозрахункового підприємства (об'єднання), які використовуються для фінансування господарської діяльності. Включають оборотні фонди (предмети праці, виробничі запаси, незавершену продукцію) і фонди обігу (запаси готової продукції, грошові кошти в касі підприємства, на рахунках і в розрахунках)	Поділяються на власні і залучені (кредити банків), нормовані та ненормовані
Оборотні кошти (Економічна енциклопедія [21, с. 133–134])	Грошові кошти госпрозрахункового підприємства (об'єднання), організації, які використовуються для фінансування поточної (експлуатаційної) господарської діяльності, тобто для створення виробничих запасів сировини, матеріалів, палива, тари, інструментів, виробничого і побутового інвентарю, незавершеного виробництва, запасів готової продукції, включаючи кошти у незавершених розрахунках (платежах), на рахунках і в касі	Частина оборотних коштів функціонує у сфері виробництва, інша – у сфері обігу, в кожен момент часу вони частково «зв'язані» у запасах матеріальних цінностей, частково – на рахунках у банках, у касі і незавершених розрахунках із контрагентами. Поділяються на власні і залучені, нормовані та ненормовані
Оборотний капітал (Сучасний економічний словник [С. 216–217])	Найбільш ліквідна частина капіталу підприємства, яка, на відміну від основного капіталу, є більш плинною і легко трансформується у грошові кошти	Звужено відображає сутність категорії «оборотні кошти»
Обігові кошти (Економічний словник [9, с. 208])	Сукупність грошових коштів, авансованих підприємствами для формування обігових виробничих фондів і фондів обігу, що забезпечують безперервний процес виробничо-господарської діяльності	Синонім оборотних коштів, однак не містить внутрішньоуправлінського контексту

У дослідженні Ю. Пеняк висловлюється думка про тотожність понять «оборотні кошти», «оборотні засоби» й «оборотні активи» [12]. Дослідник вважає, що «оборотні засоби» не можна розглядати одночасно і як активи, і як капітал, оскільки активи – це ресурси підприємства, що обслуговують його безперервну господарську діяльність, від використання яких підприємство очікує отримати прибуток, а капітал – це джерело фінансування цих ресурсів. Він може бути або власним, або позиковим, тобто вказує на право власності. Оборотні засоби – активний складник майна підприємства, а отже, це і є оборотні активи. Терміном «оборотні активи» доречно користуватись лише тоді, коли мова йде про речовий склад оборотних засобів, тобто розміщення їх в активі балансу [12].

Таким чином, у трактуванні економічної категорії «оборотні кошти» у вітчизняній економічній науці відсутній єдиний методологічний підхід, змішуються поняття «оборотні кошти», «оборотний капітал», «оборотні засоби», «оборотні фонди», «фонди обігу» та ін. При цьому обґрунтовано висувається думка про ідентичність понять «оборотні кошти» й «оборотний капітал» [19, с. 186].

2. Інституціональне і нормативно-правове закріплення економічної категорії «оборотні кошти».

Застосування та обіг у бухгалтерському й управлінському (внутрішньогосподарському) обліку економічної категорії «оборотні кошти» в українському законодавстві прямим чи опосередкованим чином регулюється Законом України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні», Національним положенням (стандартом) бухгалтерського обліку 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності», Положеннями (стандартами) бухгалтерського обліку, Наказом Міністерства фінансів України «Про затвердження Методичних рекомендацій щодо облікової політики підприємства та внесення змін до деяких наказів Міністерства фінансів України» та ін.

Важливо наголосити, що для цілей бухгалтерського обліку елементи оборотних коштів визнаються активами за умови, що існує ймовірність отримання підприємством у майбутньому економічних вигод, пов'язаних з їх використанням, та їх вартість може бути достовірно визначена. В іншому разі, коли актив не визнається, його вартість не відображається у складі оборотних активів, а зараховується до поточних витрат періоду (до категорії операційних витрат).

Згідно з Національним положенням (стандартом) бухгалтерського обліку 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності» у бухгалтерському обліку і під час складання фінансової звітності суб'єктами господарювання визначається вартість оборотних активів як грошей та їх еквівалентів, що не обмежені у використанні, а також інших активів, призначених для реалізації чи споживання протягом опе-

раційного циклу чи протягом дванадцяти місяців з дати балансу. Тут важливо наголосити, що активами визначено ресурси, контрольовані підприємством у результаті минулих подій, використання яких, як очікується, приведе до отримання економічних вигод у майбутньому.

Якщо узагальнити коло користувачів і розпорядників фінансово-економічної і статистичної інформації про стан господарюючої одиниці та господарські процеси, то суб'єктами володіння та користування інформацією про оборотні активи підприємства є держава (забезпечення умов розвитку ринково-орієнтованої економіки на макроекономічному рівні); власники (створення необхідних умов ефективної підприємницької діяльності на мікрорівні); наукові та практичні працівники-фінансисти, економісти (узагальнення прогресивних розробок вітчизняної та зарубіжної практики, сучасних методів бухгалтерського обліку). Зазначені суб'єкти використовують інформацію з різними цілями. Законом «Про бухгалтерський облік і фінансову звітність в Україні» передбачено ведення бухгалтерського та внутрішнього господарського (управлінського) обліку.

Бухгалтерський облік визначено як процес виявлення, вимірювання, реєстрації, накопичення, узагальнення, зберігання та передачі інформації про діяльність підприємства зовнішнім і внутрішнім користувачам для прийняття рішень.

Внутрішньогосподарський (управлінський) облік – це система оброблення та підготовки інформації про діяльність підприємства для внутрішніх користувачів для прийняття ними рішень щодо управління підприємством.

Окремо виділяють аналітичний облік як складник системи бухгалтерського обліку, що ведеться з метою надання детальної інформації про кожного контрагента та всі операції. Відкриття аналітичних рахунків передбачає наявність обов'язкових параметрів згідно з вимогами Національного банку України.

Варто зазначити, що у світовій практиці облік поділяють на фінансовий, що забезпечує надання інформації зовнішнім користувачам, та управлінський передбачає збирання й опрацювання даних відповідно для внутрішніх користувачів.

Управлінський аспект в аналізі економічної категорії «оборотні кошти» пояснюється метою організації управлінського обліку на підприємстві. Управлінський облік забезпечує отримання інформації, яка потрібна для контролю поточної діяльності підприємства та його структурних підрозділів, оптимізацію використання ресурсів, визначення ефективності виробництва, тактики управління і планування, прийняття оптимальних управлінських рішень. Таким чином, до сфери управлінського обліку належать групування, планування (бюджетування), аналіз і контроль зазначених вище об'єктів. Об'єктами управлінського обліку є затрати підприємства за їх цільовим призначенням, групування їх за видами

продукції, процесами, стадіями виробництва, центрами відповідальності, сферами діяльності, регіонами реалізації продукції тощо; доходи підприємства, їх групування за видами продукції, сферами діяльності, регіонами реалізації тощо; фінансові результати діяльності підприємства за видами продукції, сферами діяльності, регіонами реалізації.

Дослідники фінансово-економічних відносин сільськогосподарських підприємств відзначають, що фінансовий та управлінський облік функціонують у тісному взаємозв'язку, що практично унеможливає їх розмежування, внаслідок чого в сільськогосподарських підприємствах функціонує єдина система обліку для прийняття обґрунтованих управлінських рішень різного масштабу.

Тобто у фінансовій звітності підприємства оборотні кошти виступають як його активи. Майбутня економічна вигода, що втілена в актив, є потенціалом, за рахунок якого можливе надходження (прямо або опосередковано) грошових коштів та їх еквівалентів до суб'єкта господарювання. У цьому разі потенціал є або продуктивним, або може набувати форми конвертованості у грошові кошти чи їх еквіваленти, а також спроможності зменшувати відтік грошових коштів. Варто зазначити, що для існування активу матеріальна форма не є суттєвою. Деякі види активів (наприклад, дебіторська заборгованість та ін.) пов'язані з юридичними правами, включаючи право власності.

3. Міжнародні стандарти і підходи.

У зарубіжній практиці застосовують термін *current assets* (англ.) на позначення українських еквівалентів поточних, оборотних активів, оборотних коштів, оборотних засобів, легкорезалізовуваних активів, ліквідних активів, тобто це активи, які будуть використані, перетворені у готівкові кошти чи списані на видаток підприємством протягом року і включають готівкові грошові запаси, дебіторську заборгованість, запаси готової продукції, виробничі запаси сировини, матеріалів, палива, інвентар тощо.

Експерти групи Accounting Coach наводять таке визначення оборотних коштів: це готівкові кошти, включаючи залишки на рахунках, валютних рахунках; грошові еквіваленти, такі як державні цінні папери (з терміном погашення до 90 днів); тимчасові інвестиції, такі як депозитні сертифікати з терміном погашення до одного року, а також інші короткострокові інвестиції; дебіторська заборгованість або торговельна дебіторська заборгованість за вирахуванням резерву за сумнівними боргами; векселі до отримання з терміном погашення протягом одного року; інша дебіторська заборгованість, зокрема, повернення податку на прибуток, грошові аванси співробітникам, страхові виплати; сировина, незавершене виробництво, готова продукція, пакувальні матеріали; офісна техніка; витрати майбутніх періодів; авансові платежі. Тобто це поточні активи – гроші у готівковій формі або такі, що можуть бути швидко переведені в готівку і будуть використані

протягом одного року або протягом робочого циклу підприємства, якщо специфіка діяльності зумовлює його більшу тривалість.

Глибокий аналіз фінансових ресурсів аграрного сектору міститься у праці, де зазначено, що макроекономічна стабільність і розвиненість економічних інститутів є фундаментальною основою стабільності фінансового сектору і кредитної системи, а це передбачає структурні зміни в сільському господарстві пострадянських країн і зумовлює відповідну структуру оборотних коштів.

Узагальнюючи дефініції економічної категорії «оборотні кошти», слід наголосити, що це грошові кошти та інші ресурси, які, як очікується, будуть переведені у грошову форму або використані протягом одного року на звітну дату. Якщо робочий цикл компанії перевищує один рік, то ресурс вважають оборотним активом, якщо він буде перетворений у грошову форму або використовуватиметься протягом робочого циклу.

Оборотні активи групують за їх ліквідністю – грошові кошти, тимчасові інвестиції, дебіторська заборгованість, інвентар, витратні матеріали, страхування. Оборотні активи відносять до ліквідних активів. Коефіцієнт ліквідності (розраховується діленням суми загальних оборотних активів на загальну суму поточних зобов'язань, нормативне значення від 1,0 і більше) є оперативним показником фінансового стану підприємства, показуючи, чи є кошти для задоволення короткострокових зобов'язань і скільки разів поточні зобов'язання покриваються.

Зважаючи на те, що Україна має значні перспективи щодо провідних позицій європейського та світового експортера окремих видів сільськогосподарської продукції, загалом високий потенціал у вирішенні глобальної проблеми продовольчої безпеки, доцільно узгоджувати й гармонізувати фінансово-економічну термінологію обліку та управління.

Так, гармонізацію національного законодавства із законодавством Європейського Союзу, а також вимог до фінансової звітності суб'єктів господарювання, бухгалтерського обліку Законом України «Про загальнодержавну програму адаптації законодавства України до законодавства Європейського Союзу» визначено однією з пріоритетних сфер модернізації законодавства України. Метою такого процесу модернізації (адаптації) є, зокрема, підвищення прозорості фінансової звітності вітчизняних господарюючих суб'єктів, забезпечення її суміщення зі звітністю іноземних суб'єктів, створення привабливих умов для іноземного інвестування, спрощення виходу вітчизняних господарюючих суб'єктів на іноземні, міжнародні ринки капіталів. Процес гармонізації у фінансово-економічній сфері регулюється Розпорядженням Кабінету Міністрів України «Про схвалення Стратегії застосування міжнародних стандартів фінансової звітності в Україні» від 24 жовтня 2007 р. № 911.

Сучасне теоретичне осмислення змісту економічної категорії «оборотні кошти», на нашу думку, має бути своєрідним синтезом запропонованих економічною думкою положень з урахуванням поточного та бажаного стану національної економіки, її галузей/секторів, окремих господарюючих суб'єктів, а також регіонів.

Висновки. Таким чином, *оборотні кошти* – це економічна категорія, яка являє собою інтегровану сукупність коштів, вкладених у запаси, біологічні активи, дебіторську заборгованість, поточні фінансові інвестиції, готівкові кошти, витрати майбутніх періодів, що перебувають у постійному русі, повністю споживаються протягом одного виробничого циклу і

забезпечують безперервну господарську діяльність підприємства з метою отримання прибутку та його сталого розвитку. Ця економічна категорія характеризується змінністю своїх кількісних і якісних параметрів залежно від способу (форми) їх використання, потреби у них в конкретний момент часу.

Запропоноване визначення економічного змісту оборотних коштів створює передумови для достовірного аналізу їх структурних елементів, об'єктивного визначення оптимального обсягу і співвідношення складників для забезпечення ефективного функціонування підприємства з метою виявлення резервів відтворення оборотних коштів, удосконалення організації, зокрема, кредитного забезпечення.

Список літератури:

1. Бланк И.А. Инвестиционный менеджмент : учебный курс / И.А. Бланк. – К. : Ника-Центр; К. : Эльга-Н, 2002. – 448 с.
2. Бланк И.А. Стратегия и тактика управления финансами / И.А. Бланк. – К. : АДЕФ-Украина; МП «ИТЕМ лтд» : [б.в.], 1996. – 534 с.
3. Бланк И.А. Финансовый менеджмент : учебный курс / И.А. Бланк. – К. : Ника-Центр : Эльга, 2001. – 528 с.
4. Большой экономический словарь : словарь / М.Ю. Агафонова, А.Н. Азрилиян, С.И. Дегтярев и др.; под ред. А.Н. Азрилияна. – М. : Правовая культура, 1994. – 525 с.
5. Бухгалтерський словник / Ф.Ф. Бутинець [та ін.]; ред. Ф.Ф. Бутинець; Житомирський інженерно-технологічний ін-т. – Житомир : ПП «Рута», 2001. – 220 с.
6. Гетьман О.О. Економіка підприємства : навч. посіб. для студ. вищ. навч. закл. / О.О. Гетьман, В.М. Шаповал. – 2-ге вид. – К. : Центр учбової літератури, 2010. – 488 с.
7. Дієсперов В.С. Ефективність виробництва сільськогосподарських підприємств Київського регіону / В.С. Дієсперов. – К. : ННЦ ІАЕ, 2012. – 72 с.
8. Економічний енциклопедичний словник : У 2 т. – Т. 2; за ред. С.В. Мочерного. – Львів : Світ, 2006. – 568 с.
9. Економічний словник / Г.В. Осовська, О.О. Юшкевич, Й.С. Завадський. – К. : Кондор, 2007. – 358 с.
10. Лопатников Л.И. Популярный экономико-математический словарь / Л.И. Лопатников. – М. : Знание, 1990. – 256 с.
11. Муравський О.А. Економічне моделювання ефективного використання оборотних коштів у сільськогосподарських підприємствах / О.А. Муравський // Економіка АПК. – 2015. – № 6. – С. 59–66.
12. Пеняк Ю.С. Формування та ефективність використання оборотних засобів сільськогосподарських підприємств : автореф. На здобуття наук. ступеня канд. наук: спец. 08.00.04 «Економіка та управління підприємствами (за видами економічної діяльності)», Х. – 2010. – 24 с.
13. Поддєрьогін А.М. Фінансова стійкість підприємств у економіці України [Текст] : монографія / А.М. Поддєрьогін, Л.Ю. Наумова; Держ. вищ. навч. закл. «Київ. нац. екон. ун-т ім. Вадима Гетьмана». – К. : КНЕУ, 2011. – 184 с.
14. Скоробогатова В.В. Бухгалтерський облік та контроль монетарних активів: проблеми теорії та методології : монографія / В.В. Скоробогатова. – Житомир : ЖДТУ, 2012. – 520 с.
15. Современный экономический словарь / Б.А. Райзберг, Л.Ш. Лозовский, Е.Б. Стародубцева. – М. : ИНФРА-М, 1997. – 496 с.
16. Сучасна економіка : навч. посібник для студ. неекон. спец. вищих навч. закл. / П.С. Єщенко, Ю.І. Палкін. – К. : Вища шк., 2005. – 326 с.
17. Финансовый менеджмент: теория и практика : учебник для студ. вузов, обуч. по спец. «Финансы и кредит», «Менеджмент», «Бухгалтерский учет и аудит» / Е.С. Стоянова [и др.]; ред. Е.С. Стоянова; Финансовая академия при Правительстве РФ, Академия менеджмента и рынка, Институт финансового менеджмента. – 5 изд., перераб. и доп. (юбилейное). – М. : Перспектива, 2000. – 656 с.
18. Фінанси підприємств : підручник / А.М. Поддєрьогін та ін.; кер. кол. авт. і наук. ред. проф. А.М. Поддєрьогін; Держ. вищ. навч. закл. «Київ. нац. екон. ун-т ім. Вадима Гетьмана». – 8-е вид., переробл. та доповн. – К. : КНЕУ, 2013. – 519 с.
19. Фінанси підприємств : підручник / А.М. Поддєрьогін [та ін.]; наук. ред. А.М. Поддєрьогін; Київський національний економічний ун-т ім. Вадима Гетьмана. – 7 вид. без змін. – К. : КНЕУ, 2008. – 552 с.
20. Финансовый менеджмент : навч. посіб. / Т.В. Момот, В.О. Безуглий, Ю.О. Тараруєв та ін.; За ред. Момот Т.В. – К. : Центр учбової літератури, 2011. – 712 с.
21. Экономическая энциклопедия. Политическая экономия / Гл. ред. А.М. Румянцев. – М. : Советская Энциклопедия. – Т. 3, Н. – Социологическая школа. – 1976. – 624 с.

Недбалюк І.Р., аспірантка
кафедри фінансів

Одеський національний економічний університет

ОЦІНКА ЕФЕКТИВНОСТІ ПОКАЗНИКІВ БЮДЖЕТНОГО КОНТРОЛЮ: СУЧАСНИЙ ВІТЧИЗНЯНИЙ ДОСВІД

Недбалюк І.Р. Оцінка ефективності показників бюджетного контролю: сучасний вітчизняний досвід. У статті наведено критерії оцінки ефективності внутрішнього контролю бюджету. Визначено систему показників ефективності бюджетного контролю. Здійснено групування показників ефективності бюджетного контролю за критеріями фактичності (на кількісні та якісні показники) та поетапності (за етапами бюджетного контролю на показники ефективності попереднього, поточного та заключного бюджетного контролю). Обґрунтована бальна методика оцінки якісних показників ефективності бюджетного контролю на усіх етапах бюджетного процесу. Розроблено інтегральний показник ефективності бюджетного контролю на основі усіх наведених індикаторів.

Ключові слова: бюджет, бюджетний контроль, ефективність показників контролю, бюджетний процес, аудит, ревізія, перевірка.

Недбалюк И.Р. Оценка эффективности показателей бюджетного контроля: современный отечественный опыт. В статье приведены критерии оценки эффективности внутреннего контроля бюджета. Определена система показателей эффективности бюджетного контроля. Осуществлено группирование показателей эффективности бюджетного контроля по критериям фактичности (на количественные и качественные показатели) и поэтапности (по этапам бюджетного контроля на показатели эффективности предварительного, текущего и заключительного бюджетного контроля). Обоснована балльная методика оценки качественных показателей эффективности бюджетного контроля на всех этапах бюджетного процесса. Разработан интегральный показатель эффективности бюджетного контроля на основе всех приведенных индикаторов.

Ключевые слова: бюджет, бюджетный контроль, эффективность показателей контроля, бюджетный процесс, аудит, ревизия, проверка.

Nedbalyuk I.R. Evaluation effectiveness indicators of budget control: modern domestic experience. The article presents the criteria for assessing the effectiveness of internal control of the budget. The system of indicators of budget control efficiency is determined. Grouping the indicators of the effectiveness of budget control over the criteria of actual (for quantitative and qualitative indicators) and step by step (by the stages of budget control on the indicators of efficiency of the previous, current and final budget control). Balanced method of estimation of quality indicators of budget control efficiency at all stages of the budget process is grounded. The integrated indicator of budget control efficiency is developed on the basis of all the indicators.

Key words: budget, budget control, performance indicators of control, budgeting, audit, revision, verification.

Постановка проблеми. Для налагодження результативного бюджетного процесу на загальнодержавному рівні необхідним є формування ефективних показників бюджетного контролю. Саме бюджетне контролювання на основі системи показників дає змогу перевірити та оцінити результативність функціонування бюджетної системи, виявити недоліки і здійснити своєчасне та ефективне бюджетне регулювання. Проте у сучасній вітчизняній практиці така система показників досі не напрацьована. Окрім того, існують проблеми щодо якісної оцінки бюджетного процесу (вчасності виконання усіх етапів бюджетного процесу, рівня незадокументованих бюджетних витрат, ступеня консолідації фінансової інформації). Важливим є також аналіз виявлених порушень та досягнутої економії коштів у процесі виконання бюджету. Тому тематика оцінки

системи показників бюджетного контролю є актуальною і потребує детального розгляду.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Окремі питання контролю викладено у працях В.Б. Авер'янова, М.Д. Білика, Ю.П. Битяка, Л.К. Воронової, О.М. Горбунової, О.П. Гетьманець, О.Ю. Грачової, І.П. Голосніченко, Р.А. Калюжного, М.В. Карасьова, М.П. Кучерявенко, Л.В. Коваль, В.І. Семчик, В.Ф. Сіренко, В.М. Шаповал, Ю.С. Шемшученко та інших. Водночас питання бюджетного контролю висвітлювали такі науковці, як О. Барановський, О. Василик, О. Гетманець, Л. Гуцаленко, В. Дерій, І. Дрозд, М. Коцупартий, І. Микитюк, О. Монаенко, П. Петренко, Т. Письменна, О. Шашкевич, В. Шевчук та ін.

Так, на думку О.П. Гетьманець, бюджетним контролем є комплексна і цілеспрямована система

економіко-правових заходів бюджетної системи України, уповноважених контролюючих суб'єктів, яка спрямована на забезпечення законності та ефективності дій учасників під час укладення, розгляду, затвердження бюджетів, виконання та внесення змін, звітування про виконання бюджетів, тобто на стадіях бюджетного процесу [7, с. 39].

М.Д. Білик пише, що бюджетне контролювання є базою для здійснення бюджетного регулювання і покликане забезпечувати перевірку та оцінювання результативності реалізації процесу бюджетування [2, с. 99]. Водночас питання оцінки ефективності показників бюджетного контролю залишається відкритим та актуальним.

У статті проведено комплексний аналіз вітчизняної оцінки ефективності показників бюджетного контролю та пропонується здійснювати оцінку ефективності індикаторів бюджетного контролю на основі сумарної оцінки.

Постановка завдання. Метою статті є наведення системи показників оцінювання ефективності бюджетного контролю.

Виклад основних результатів. У сучасних умовах існування реформ для виконання функцій та завдань, визначених Конституцією України, державі потрібні фінансові ресурси, які мають грошове вираження в умовах ринкової економіки. Держава їх має одержувати із централізованих фондів – бюджетів та децентралізованих фондів, що є в їх розпорядженні [2]. Бюджет необхідний як державі, так і всім органам місцевого самоврядування, що здійснюють владні повноваження на відповідній території. Він є централізованим фондом, з якого протягом певного періоду можна фінансувати потреби, пов'язані з повсякденною діяльністю [10, с. 26].

Згідно зі ст. 2 Бюджетного кодексу України під бюджетом слід розуміти план формування та використання фінансових ресурсів для забезпечення завдань і функцій, які здійснюються відповідно органами державної влади, органами влади Автономної Республіки Крим, органами місцевого самоврядування протягом бюджетного періоду [3].

Бюджет формується у процесі руху фінансових ресурсів держави. Рух фінансових ресурсів, за результатами якого формуються та використовуються грошові фонди держави та місцевих органів самоврядування, є об'єктом бюджетного контролю. Об'єкти бюджетного контролю є складовою системи бюджетного контролю. Крім об'єкта бюджетного контролю до системи включають суб'єктів, предмет, методи контролю бюджетного процесу, суб'єкта та об'єкта контролю, показники ефективності бюджетного контролю [19].

Предметом бюджетного контролю є всі стадії бюджетного процесу. Суб'єктами бюджетного контролю є органи державної влади та місцевого бюджетного контролю [20].

Для вирішення цих проблем бюджетного контролю з метою побудови ефективної системи бюджетного контролю в сучасних умовах реформування економіки та пріоритетного вступу до ЄС можна запропонувати напрями подальших досліджень у цій сфері: виходячи з сучасних завдань реформування економіки України, слід сформувати єдині концептуальні основи організації бюджетного контролю; на досконалому рівні створити єдине правове поле у сфері регулювання системи бюджетного контролю; пристосувати методи бюджетного контролю до змін реформування; створити сучасну науково-дослідну та навчальну базу з метою удосконалення кадрового забезпечення системи бюджетного контролю; створити інформаційно-комунікаційну інфраструктуру бюджетного контролю у сфері реформування.

До критеріїв оцінки ефективності внутрішнього контролю бюджету, на думку автора, слід віднести результативні показники діяльності відділу внутрішнього аудиту, які знаходяться у звітних документах [6]. Класифікацію таких показників наведено на рис. 1.

Для кількісної та якісної оцінки ефективності бюджетного контролю пропонуємо використовувати інтегральні показники ефективності бюджетного контролю [1].

I. Кількісні показники ефективності бюджетного контролю за етапами бюджетного процесу.

1. Показники попереднього етапу ефективності бюджетного контролю.

Параметри для оцінки: наявність фіксованого графіка складання бюджету та його дотримання; чіткість/повнота та залучення політиків у процес керівництва підготовкою бюджетних пропозицій (бюджетний циркуляр або аналогічний документ);

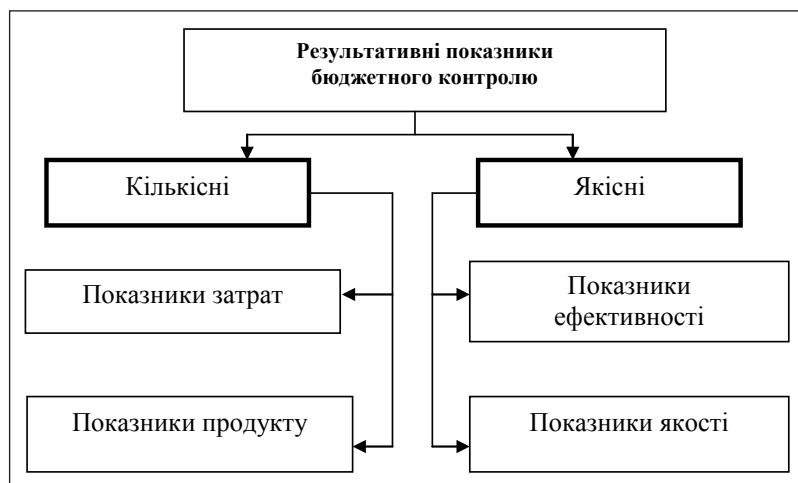


Рис. 1. Класифікація результативних показників бюджетного контролю [12]

своєчасне затвердження бюджету законодавчим органом або органом з аналогічними повноваженнями (на протязі трьох останніх років); підготовка багаторічних фінансових прогнозів та функціональних асигнувань; масштаби та періодичність аналізу економічної прийнятності заборгованості; наявність галузевих стратегій з багаторічним забезпеченням фінансами періодичних та інвестиційних витрат; взаємозв'язок між інвестиційними бюджетами та перспективними оцінками витрат.

$$E_{\text{ефпроп}} = \Pi_{\text{пл}} / \Pi_{\text{факт}}$$

де $E_{\text{ефпроп}}$ – ефективність попереднього контролю; $\Pi_{\text{пл}}$ – планова доходність бюджету до затвердження; $\Pi_{\text{факт}}$ – фактична доходність бюджету.

2. Показники поточного етапу ефективності бюджетного контролю. Проміжна ефективність показників бюджетного контролю розраховується за формулою 2:

$$E_{\text{ефпроп}} = E_{\text{г}} / 3, \quad (2)$$

де $E_{\text{ефпроп}}$ – проміжна ефективність показників бюджетного контролю.

Проміжна ефективність показників бюджетного контролю виражається у відношенні обсягу повернутих коштів до затрат контролю.

Оптимальна економічна ефективність бюджетного та фінансового контролю становить у середньому 6–8 гривень на одну гривню витрат.

Окрім того, для оцінювання ефективності бюджетного контролю можна застосовувати показник співвідношення нецільових витрат до загально-виконаних витрат бюджету (див. формулу 3):

$$E_{\text{ефвнтр}} = 100 * V_{\text{нц}} / V, \quad (3)$$

де $E_{\text{ефвнтр}}$ – показник співвідношення нецільових витрат до загально виконаних витрат бюджету; $V_{\text{нц}}$ – сума неефективного, нецільового використання і розкрадань бюджетних коштів і матеріальних цінностей у звітному бюджетному році; V – касове виконання бюджету за видатками у звітному бюджетному році.

3. Показники заключного етапу ефективності бюджетного контролю.

Як показує формула, не всі показники і не завжди можна оцінити кількісно й у грошовій формі, тому в практичній діяльності найбільш прийнятний спрощений розрахунок економічної ефективності (див. формулу 4):

$$E_{\text{ефзаг}} = (E_{\text{г}} + E_{\text{с}}) / 3, \quad (4)$$

де $E_{\text{ефзаг}}$ – відношення повернутих коштів та поліпшення діяльності об'єкта контролю до затрат (загальна ефективність контролю); $E_{\text{г}}$ – кошти, повернуті на бюджетні рахунки і до державного та місцевих бюджетів; $E_{\text{с}}$ – кошти, отримані в результаті поліпшення діяльності об'єкта контролю.

Коефіцієнт дієвості контролю визначається за формулою 5 [6, с. 139–140]:

$$K_{\text{дк}} = O_{\text{сф}} / O_{\text{н}}, \quad (5)$$

де $K_{\text{дк}}$ – коефіцієнт дієвості контролю; $O_{\text{сф}}$ – обсяг коштів, повернутих до Державного бюджету

за результатами контрольних заходів; $O_{\text{н}}$ – обсяг нецільового використання бюджетних коштів, виявлений за результатами контрольних заходів.

Коефіцієнт окупності роботи контролера за формулою 6:

$$K_{\text{ор}} = O_{\text{сф}} / O_{\text{кук}}, \quad (6)$$

де $K_{\text{ор}}$ – коефіцієнт окупності роботи контролера; $O_{\text{сф}}$ – обсяг коштів, повернутих до Державного бюджету за результатами контрольних заходів, у розрахунку на одного контролера; $O_{\text{кук}}$ – обсяг коштів, витрачених на утримання контролера.

Розрахунок кількісного показника ефективності бюджетного контролю може проводитися на основі отриманих під час дослідження даних за формулою середньої арифметичної зваженої (всередині блоків значення показників агрегуються за допомогою середніх простих), показники розраховуються у безрозмірній формі, а в разі необхідності переводяться у відсотки (формула 7):

$$E_{\text{еф кільк}} = k_{\text{ваг}} \frac{E_{\text{ефзаг}} + E_{\text{ефпроп}} + E_{\text{ефвнтр}} + K_{\text{дк}} + K_{\text{ор}}}{k}, \quad (7)$$

де $k_{\text{ваг}}$ – вагові коефіцієнти блоків ($k_{\text{ваг}} = 1$); k – кількість показників ($k = 5$); $E_{\text{ефзаг}}$, $E_{\text{ефпроп}}$, $E_{\text{ефвнтр}}$, $K_{\text{дк}}$, $K_{\text{ор}}$ – розрахункове значення показників (бали). Якщо $8 < E_{\text{еф кільк}}$, то досягається максимальна ефективність бюджетного контролю; якщо $8 < E_{\text{еф кільк}} < 4$, то досягається оптимальна ефективність бюджетного контролю; якщо $4 < E_{\text{еф кільк}} < 2$, то простежується недостатня ефективність бюджетного контролю; якщо $E_{\text{еф кільк}} < 2$, то виявляється неефективність бюджетного контролю.

З метою впорядкування якісних показників, визначення цих показників та порівняння їх на міжнародному рівні застосовують бальну методику, яка полягає у виставленні балів за різними параметрами контролю і являє собою комплексну систему моніторингу, що дає змогу оцінювати ефективність бюджетного контролю країни за різні періоди часу. Їх визначення полягає в бальній оцінці параметрів показників (див. табл. 1).

Від показника ефективності контролю сфери застосування, характеру та життя заходів за результатами зовнішнього аудиту ($\Pi_{\text{за}}$) очікується включення деяких аспектів аудиту показників ефективності (наприклад, одержання вартості за вкладені гроші під час виконання крупних інфраструктурних контрактів). Сфера застосування зовнішнього аудиту має включати охоплення позабюджетних фондів та автономних відомств.

За допомогою кожного показника оцінки якості бюджетного контролю робиться спроба оцінити ефективність якого-небудь ключового елемента за чотирибальною шкалою від 1 до 4 (4 – відмінно, 3 – добре, 2 – задовільно, 1 – незадовільно). Найвищий бал гарантується для окремого показника, якщо ключовий елемент контролю досягає відповідної мети у повний, упорядкований, точний, своєчасний та скоординований спосіб. Таким чином, набір показників високого рівня зосереджується на основних влас-

**Якісні показники ефективності бюджетного контролю в Україні
за бальною методикою за етапами бюджетного процесу**

№	Назва показника	Характеристика показника	Параметри для оцінки
Попередній бюджетний контроль			
1.	Показник ефективності внутрішнього аудиту (P _{евк})	Ґрунтується на системі внутрішнього контролю через виконання функцій внутрішнього аудиту. Основою є сумарна ефективність діяльності всіх аудиторських установ, які здійснюють контроль	1.1.Охоплення та ефективність виконання функцій внутрішнього аудиту 1.2.Періодичність підготовки та розповсюдження звітів 1.3.Ступінь реагування керівництва на результати внутрішнього аудиту
Поточний бюджетний контроль			
2.	Показник контролю вчасності та регулярності звірвання рахунків (P _{врзр})	Види звірвання: 1) звірвання даних бухгалтерського обліку, що містяться в урядових книгах, з урядовими банківськими даними, які ведуться центральними та комерційними банками; 2) кліринг та звірвання рахунків сумнівних операцій та авансів	2.1.Регулярність звірвання банківських документів 2.2.Регулярність звірвання і прояснення характеру рахунків сумнівних операцій та авансів
3.	Показник ефективності контролю сфери застосування, характеру та вжиття заходів за результатами зовнішнього аудиту (P _{за})	Ключові елементи включають: масштаб / охоплення аудиту, дотримання відповідних стандартів аудиту; виконання повного спектру елементів фінансового аудиту	3.1.Сфера застосування / характер виконаного аудиту (в тому числі дотримання стандартів аудиту) 3.2.Своєчасність подання звітів про аудит законодавчому органу 3.3.Свідчення про вжиття заходів за рекомендаціями за результатами аудиту
Заключний бюджетний контроль			
4.	Показник наявності (відсутності) фінансових порушень (P _{нфр})	Наявність (відсутність) порушень	4.1.Відсутність фінансових порушень. Наявність фактів нерезультативного (неефективного) використання бюджетних коштів, інших порушень. Наявність неефективного, нецільового, неправомірного використання бюджетних коштів

Джерело: складено автором на основі [18]

тивостях системи бюджетного контролю на основі наявної успішної міжнародної практики [17].

Аналіз якості бюджетного контролю, або якісного показника оцінювання ефективності бюджетного контролю (E_{еф якісн}), здійснюється шляхом бальної оцінки: показника, що характеризує сферу застосування та характер виконання бюджетного аудиту (в тому числі дотримання міжнародних стандартів аудиту) (P_{евк}); показника, що характеризує наявність фінансових порушень, виявлених у процесі проведення контрольних заходів уповноваженими органами у сфері фінансового контролю (P_{нфр}); показника контролю вчасності та регулярності звірвання рахунків (P_{врзр}); показника ефективності контролю сфери застосування, характеру та вжиття заходів за результатами зовнішнього аудиту (P_{за}), див. формулу 8:

$$E_{\text{еф якісн}} = k_{\text{ваг}} \frac{P_{\text{евк}} + P_{\text{нфр}} + P_{\text{врзр}} + P_{\text{за}}}{k}, \quad (8)$$

де k_{ваг} – вагові коефіцієнти блоків (k_{ваг} = 1); k – кількість показників (k = 4); P_{евк}, P_{нфр}, P_{врзр}, P_{за} – розрахункове значення показників (бали).

Підсумкова оцінка ефективності бюджетного контролю визначається за формулою співвідношення кількісного та якісного показників:

$$E_{\text{еф інтегр}} = 0,6 * E_{\text{еф кільк}} + 0,4 * E_{\text{еф якісн}}, \quad (9)$$

де E_{еф інтегр} – підсумкова (інтегральна) оцінка ефективності організації та здійснення бюджетного процесу; E_{еф кільк} – підсумкова (інтегральна) кількісна оцінка ефективності організації та здійснення бюджетного процесу; E_{еф якісн} – підсумкова (інтегральна) якісна оцінка ефективності організації та здійснення бюджетного процесу.

Висновки. Отже, пропонуємо здійснювати оцінку ефективності показників (індикаторів) бюджетного контролю на основі сумарної (кількісної та якісної оцінки), що виражається у бальному спів-

відношенні (від 1 до 4), яке характеризує всі етапи бюджетного процесу – попередній, поточний та заключний (максимальна ефективність; оптимальна ефективність; недостатня ефективність; неефективність). Кількісне вираження ефективності показників (індикаторів) бюджетного контролю складається з оцінювання: $E_{\text{ефзаг}}$ – відношення повернутих коштів та поліпшення діяльності об'єкта контролю до затрат (загальна ефективність контролю); $E_{\text{ефпром}}$ – проміжної ефективності показників бюджетного контролю; $E_{\text{ефвитр}}$ – показника відношення нецільових витрат до загально-виконаних витрат бюджету; $K_{\text{дк}}$ – кое-

фіцієнта дієвості контролю; $K_{\text{ор}}$ – коефіцієнта окупності робіт із контролю. Серед якісних показників оцінювання – сфера застосування та характер виконання бюджетного аудиту (в тому числі дотримання міжнародних стандартів аудиту) ($\Pi_{\text{евк}}$); наявність фінансових порушень, виявлених у процесі проведення контрольних заходів уповноваженими органами у сфері фінансового контролю ($\Pi_{\text{нфр}}$); контроль вчасності та регулярності звіряння рахунків ($\Pi_{\text{врзр}}$); ефективність контролю сфери застосування, характеру та вжиття заходів за результатами зовнішнього аудиту ($\Pi_{\text{за}}$).

Список літератури:

1. Басанцов І.В. Теоретичні і методичні основи оцінки ефективності державного фінансового контролю / І.В. Басанцов // Сумський державний університет. – 2004.
2. Білик М.Д. Бюджетування у системі фінансового планування / М.Д. Білик // Фінанси України. – 2003. – № 3. – С. 97–109.
3. Бугай Т.В. Методичні підходи до оцінки ефективності бюджетного процесу в Україні / Т.В. Бугай // [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.economy.nauka.com.ua/?op=1&z=4287>.
4. Бюджетний кодекс України № 2456-VI від 08.07.2010 [чинний] // Відомості Верховної Ради України. [Текст]. – 2010. – № 50–51. – С. 572.
5. Бюджетний моніторинг: Аналіз виконання бюджету за 2014 рік / [Зубенко В.В., Самчинська І.В., Рудик А.Ю. та ін]; ІБСЕД, Проект «Зміцнення місцевої фінансової ініціативи (ЗМФІ-II) впровадження», USAID. – К., 2015. – 77 с.
6. Виконання державного бюджету за видатками в органах Державного казначейства [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://pidruchniki.com/15800119/finansiv/vikonannya_derzhavnogo_byudzhetu_vidatkami_organah_derzhavnogo_kaznacheystva.
7. Гетьманець О.П. Бюджетний контроль : організаційно-правові засади: [монографія] / О.П. Гетьманець. – Х. : Екограф, 2008. – 308 с.
8. Касове виконання державного бюджету за доходами і видатками [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://pidruchniki.com/1728092446100/ekonomika/kasove_vikonannya_derzhavnogo_byudzhetu_dohodami_vidatkami.
9. Класифікація доходів бюджету. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.e-reading.club/chapter.php/1002290/64/Byudzhetniy_Kodeks_Ukraini.html.
10. Костенко Ю.О. Фінансове право України: Навч. посіб. / Ю.О. Костенко. – К. : Центр учбової літератури, 2009. – 240 с.
11. Критерії ефективності витрачання бюджетних коштів [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://pidruchniki.com/13560615/finansiv/kriteriyi_efektivnosti_vitrachannya_byudzhetnih_koshtiv.
12. Лядова Ю.О. Визначення ефективності функціонування внутрішнього фінансового контролю в бюджетній установі / Ю.О. Лядова, Є.В. Дейнеко // [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.business-inform.net/pdf/2012/10_0/191_194.pdf.
13. Микитюк І. Застосування методів економічного аналізу в управлінні бюджетними коштами / І. Микитюк // Вісник КНТЕУ. – 2010. – № 9. – С. 89–95.
14. Облік доходів бюджетів та складання звітності про надходження коштів до бюджетів. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://pidruchniki.com/1589031564077/finansiv/oblik_dohodiv_byudzhetiv_skladannya_zvitnosti_pro_nadhodzhennya_koshtiv_byudzhetiv.
15. Підвищення ефективності виконання бюджетних програм в умовах економічного спаду [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.finalearn.com/lifers-400-2.html>.
16. Про основні засади здійснення державного фінансового контролю в Україні: Закон України № 2939-XII від 26.01.1993 р. [чинний] // Відомості Верховної Ради України. [Текст]. – 1993. – № 13. – С. 110.
17. Симоненко В.К. Основи єдиної системи державного фінансового контролю в Україні (макроекономічний аспект) / В.К. Симоненко, О.І. Барановський, П.С. Петренко. – К. : Знання України, 2006. – 280 с. – С. 139–140.
18. Управління державними фінансами: система оцінювання ефективності (COE) [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.pefa.org/sites/pefa.org/files/attachments/PMF%20Ukrainian-Final.pdf>.
19. Чала Н.Д. Бюджетна система: Навч. посіб. / Н.Д. Чала, Л.В. Лазоренко. – К. : Знання, 2010. – 223 с. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://pidruchniki.com/1584072020727/finansiv/byudzhetna_sistema.
20. Чумакова І.Ю. Удосконалення державного внутрішнього фінансового контролю як невід'ємної складової державного управління / І.Ю. Чумакова // Фінанси України. – 2013. – № 11. – С. 109–124.

Прокопенко Н.С., д.е.н., професор
Європейський університет

Куцик О.І., к.е.н.
Університет державної фіскальної служби України

Скорик М.О., к.е.н.,
доцент кафедри економічної теорії
Університет державної фіскальної служби України

СУТНІСТЬ МАЛОГО ПІДПРИЄМНИЦТВА В ЕКОНОМІЧНОМУ РОЗВИТКУ СУСПІЛЬСТВА

Прокопенко Н.С., Куцик О.І., Скорик М.О. Сутність та функціональне призначення малого підприємництва в економічному розвитку суспільства. У статті розглянуто погляди науковців щодо визначення поняття «мале підприємництво». Метою статті є обґрунтування теоретичних підходів до розуміння сутності малого підприємництва у процесі його становлення та перспективного розвитку. Основними завданнями визначено узагальнення та аналіз науково-теоретичних підходів до сутності малого підприємництва та обґрунтування власного розуміння досліджуваної категорії. У процесі дослідження окреслено важливу роль малого підприємництва у розвитку економіки як на національному, так і регіональному рівні, розглянуто низку організаційно-економічних причин його формування й ефективного розвитку в Україні. Розглянуто особливості підприємницької діяльності з визначенням головних рис підприємця, що базуються на задіянні його таланту, запровадженні його творчого підходу до вирішення проблемних питань і перспектив розвитку підприємницької діяльності, готовності власне підприємця (бізнесмена) до ризиків, передусім у запровадженні новацій і раціоналізаторських підходів.

Ключові слова: мале підприємництво, малий бізнес, підприємець і бізнесмен, теоретичні підходи, підприємницька діяльність.

Прокопенко Н.С., Куцик О.І., Скорик М.О. Сущность и функциональное назначение малого предпринимательства в экономическом развитии общества. В статье рассмотрены взгляды ученых относительно определения понятия «малое предпринимательство». Целью статьи является обоснование теоретических подходов к пониманию сущности малого предпринимательства в процессе его становления и перспективного развития. Основными задачами определены обобщение и анализ научно-теоретических подходов к сущности малого предпринимательства и обоснование собственного понимания исследуемой категории. В процессе исследования очерчена важная роль малого предпринимательства в развитии экономики как на национальном, так и региональном уровне, рассмотрен ряд организационно-экономических причин его формирования и эффективного развития в Украине. Рассмотрены особенности предпринимательской деятельности с определением главных черт предпринимателя, основанные на задействовании его таланта, внедрении его творческого подхода к решению проблемных вопросов и перспектив развития предпринимательской деятельности, готовности собственно предпринимателя (бизнесмена) к рискованности, прежде всего во внедрении новаций и рационализаторских подходов.

Ключевые слова: малое предпринимательство, малый бизнес, предприниматель и бизнесмен, теоретические подходы, предпринимательская деятельность.

Prokopenko N.S., Kutsyk O.I., Skoryk M.O. The essence and functional purpose of small business in the economic development of society. The article considers the views of scientists on the definition of the concept of "small business". The article is a study of theoretical approaches to understanding the essence of small business in the process of its formation and perspective development. The main objectives are synthesis and analysis of scientific and theoretical approaches to the essence of small business and substantiation of own understanding of the investigated category. The study highlights the important role of small business in the development of the economy both at the national and regional levels, considered a number of organizational and economic reasons that led to its formation and effective development in Ukraine. The peculiarities of entrepreneurial activity are considered with the definition of the main features of the entrepreneur, based on the use of his talent, introducing his creative approach to solving problems and prospects of development of entrepreneurship, willingness to own entrepreneur (businessman) to risks, first of all in the implementation of innovations and innovative approaches.

The authors state that the main factors adversely affecting the development of small businesses, namely: high interest rates on loans, inflation, unstable tax systems, unequal competition conditions, corruption, administrative barriers to company registration. It is also noted that further development of small business in Ukraine without active state intervention can lead to a decline of this sector of the economy, which in turn will create social tension in society.

Key words: small entrepreneurship, small business, entrepreneur and businessman, theoretic approaches, market conditions, entrepreneurial activity.

Постановка проблеми. У сучасних умовах господарювання, коли держава знаходиться в політичній нестабільності, яка може привести до нової хвилі виведення капіталів з України, відбуваються процеси активізації діяльності у сфері підприємництва. Досвід зарубіжних країн свідчить, що малі підприємства відіграють велику роль в економіці, їх розвиток впливає на прискорення науково-технічного прогресу, насичення ринку товарами необхідної якості, створення додаткових робочих місць, тобто вирішує численні актуальні економічні, соціальні та інші проблеми. В усіх економічно розвинутих країнах держава здійснює підтримку малого підприємництва. Населення все більше займається підприємницькою діяльністю. У зв'язку з цим зростає інтерес до вивчення проблем функціонування малих підприємств, аналізу тенденцій, змін та особливостей управління структурами цього сектору економіки в Україні.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Неоціненний вклад у фінансову теорію становлення малого підприємництва внесли науковці, яких по праву можна назвати родоначальниками вчення про підприємництво: Р. Кантільйон, А. Маршалл, К. Маркс, Ж.-Б. Сей, А. Сміт та Д. Рікардо, Ф. Хайек, Й. Шумпетер та ін. Їхні праці присвячені дослідженню економічної природи та характеристики підприємця як суб'єкта, що здійснює виробничо-господарську діяльність.

Серед сучасних adeptів досліджуваної сфери варто відзначити праці В. Афанасьєва, О. Барановського, П. Друкера, М. Білика, З. Варналія, Г. Васіна, Л. Воротіни, Л. Верховодова, М. Долішнього, А. Даниленко, Ю. Єханурова, О. Кузьміна, І. Кірцнер, М. Козоріз, В. Мікловда, С. Мочерного, В. Павлова, С. Реверчука та ін. Вони акцентують увагу на різноманітних проблемах функціонування малого підприємництва та шляхів їх вирішення через державну та регіональну фінансово-кредитну підтримку, удосконалення механізму функціонування та управління діяльністю згаданих суб'єктів.

Постановка завдання. Метою статті є обґрунтування теоретичних підходів до розуміння сутності малого підприємництва у процесі його становлення та перспективного розвитку.

Виклад основних результатів. Вперше теоретичне осмислення поняття «підприємництво» здійснено французьким економістом Річардом Кантільйоном у XVII ст. Він ввів в економічну термінологію поняття «підприємець», який володіє такими рисами: за визначеною ціною купує засоби виробництва для зобов'язання щодо витрат; не знає, за якими цінами може здійснюватися реалізація; володіє фіксованим прибутком і несе ризик внаслідок власної справи; приймає рішення і задовольняє власні потреби за умов невизначеності; готовий брати на себе ризик; спрямований у майбутнє, його дії характеризуються сподіванням отримати дохід та готовністю до витрат [1, с. 29–32].

Варто відзначити, що спочатку підприємницьку діяльність розглядали винятково з позиції здійснення виробничої чи комерційної (торговельної) діяльності. Однак згідно з новою концепцією Й. Шумпетера [2] підприємця визначено як суб'єкта, який повинен здійснювати свою діяльність не так, як інші, а через використання інновацій. Тобто започатковується новий напрям діяльності, яким поряд із виробничою та комерційною діяльністю може займатися підприємець, – інноваційна діяльність.

Й. Шумпетер підприємницьку функцію ототожнював із позицією економічного лідерства і новаторства. Він постійно підкреслював, що інновація є дітищем підприємництва, а підприємець – творцем інновацій, які реалізуються через п'ять типів комбінацій: виробництво нових благ та поліпшення якості наявних; впровадження нових способів виробництва або комерційного використання наявних товарів; відкриття й освоєння нових ринків збуту; освоєння нових джерел отримання сировини або напівфабрикатів; проведення реорганізації в галузі та створення промислових організацій нового типу [3, с. 12].

У сучасних наукових дослідженнях інноваційність малих підприємств трактується так: «Вони виконують роль першопрохідників у науково-технічному прогресі, «полігонів», де відпрацьовуються нові технології та розробки, нова техніка тощо. Це дає змогу не ризикувати всім обсягом виробництва, капіталу, робочої сили, а в малих формах моделювати нові виробничі ідеї і лише після певного досвіду перенести їх у суспільне виробництво загалом» [4, с. 62].

Отже, багатоаспектність малого підприємництва з погляду як кількісних, так і якісних властивостей наділяє його як економічну категорію такими змістовими ознаками, як [5, с. 5]: незалежність, ініціативність, індивідуалізація, суспільний характер, адаптивність, динамічність, інноваційність (креативність), ризиковість і майнова відповідальність, результативність. Хоча, як зазначає З. Варналій, «соціально-економічна природа малого підприємництва доповнюється й іншими обставинами: мале підприємство може бути засноване на особистій праці власника та членів його сім'ї, а також на використанні найманої праці у поєднанні з виробничо-управлінською діяльністю господаря (його сім'ї)» [1, с. 22].

Якщо зіставити сучасні критерії віднесення суб'єктів до малого підприємництва, то саме підприємець є одним із ключових суб'єктів цієї форми організації бізнесу, яку так широко досліджувало багато науковців. Однак із розвитком капіталістичних відносин все ширшого розгляду набувають вчення, присвячені дослідженню відмінностей між капіталістами, підприємцями та менеджером. Це спонукало до виникнення великої кількості нових форм підприємницької діяльності – корпоративних та індивідуальних компаній, де капіталіст уже не виступав у ролі підприємця, а підприємець – відпо-

відно капіталістом, а роль менеджера зводилася до професійної діяльності, виконання функції управління діяльністю суб'єкта господарювання.

3. Варналій зазначає, що «у визначенні «мале підприємництво» треба враховувати не стільки кількісні критерії (кількість працюючих, розміри капіталу, прибутку, грошового обігу, обсяги валової продукції, продажу тощо), скільки якісну характеристику (правова незалежність, єдність права власності та безпосередньо управління фірмою; безпосередній характер відносин між господарем та робітником; повна відповідальність за результати господарювання; невеликий ринок збуту; сімейне ведення справи тощо). На відміну від малого підприємництва, діяльність малого бізнесу не обов'язково має бути особливо ризикована та інноваційна на засадах певної економічної відповідальності. На думку автора, саме в цьому якісному чиннику і полягає різниця між досліджуваними поняттями» [1, с. 23–25].

Отже, складна організаційно-економічна, соціально-психологічна природа категорії «підприємництва» характеризується специфічними змістовими ознаками, без яких воно не існує як таке (незалежність, ініціативність, індивідуалізація, суспільний характер, адаптивність, динамічність, інноваційність (креативність), ризиковість і майнова відповідальність, результативність) [5, с. 5].

Особливо заслуговує уваги підхід до трактування малого підприємництва у праці Л. Чубаревої, яка малий бізнес розглядає як [7, с. 4]:

1) економічну категорію, що відображає систему економічних відносин, які виникають у процесі особливої форми економічної діяльності між суб'єктами малого бізнесу, між малим та великим бізнесом, між державою та суб'єктами малого бізнесу;

2) типологічну форму підприємницької активності, заснованої на інноваційному підході до вибору та комбінації ресурсів у процесі виробництва продукції, на економічній самостійності та вільному виборі напрямів і методів діяльності, на особистій майновій відповідальності в умовах постійного ризику та систематичності, спрямованої на отримання підприємницького доходу, задоволення потреби у самореалізації та особистісній самоідентифікації громадян, яка має якісні особливості (поєднання підприємця, власника та управляючого в одній особі; правову та економічну незалежність; індивідуальну відповідальність за результати діяльності; обмеженість ресурсів і виробничої потужності; суттєву роль особи підприємця в управлінні та ін.);

3) сектор національної економіки, що об'єднує сукупність суб'єктів господарювання, яких визнано суб'єктами малого бізнесу відповідно до законодавства держави;

4) елемент механізму взаємодії різномірних соціально-економічних типів виробництва у процесі переходу багатокладної економіки до сучасного науково-технічного рівня розвитку продуктивних сил.

Отже, малий бізнес як одну із найбільш динамічних форм організації підприємницької діяльності сьогодні можна розглядати як економічну категорію, як тип економічного мислення, як метод господарювання, як сектор економіки.

Країни – учасниці ЄС у визначенні малих підприємств дотримуються кількісного показника зайнятості, який не перевищує 49 осіб, а річний товарообіг не перевищує 10 млн. євро. Це визначення є критичною межею для тих компаній, які можуть отримати допомогу за програмами ЄС, що націлені на малі підприємства та є елементами особливої політики, що спирається на специфічні конкурентні правила у сфері малого підприємництва. А встановлення такого високого порогового вартісного параметру Європейською Комісією забезпечує досягнення прагматичної цілі – створення для значно більшої чисельності малих підприємств умов для державної підтримки їх ефективного розвитку та підвищення тим самим конкурентоспроможності всієї національної та континентальної економічної системи [7, с. 14–15]. Окрім малих підприємств, у ЄС функціонують ще й мікропідприємства, які забезпечують робочими місцями не більше 10 найманих працівників, а обмежень щодо річного товарообороту не мають [8, с. 6].

Згідно з Господарським кодексом України суб'єктами малого підприємництва є фізичні особи, зареєстровані в установленому законом порядку як фізичні особи – підприємці, в яких середня кількість працівників за звітний період (календарний рік) не перевищує 50 осіб та річний дохід від будь-якої діяльності не перевищує суму, еквівалентну 10 мільйонам євро, визначену за середньорічним курсом Національного банку України; та юридичні особи – суб'єкти господарювання будь-якої організаційно-правової форми та форми власності, у яких середня кількість працівників за звітний період (календарний рік) не перевищує 50 осіб та річний дохід від будь-якої діяльності не перевищує суму, еквівалентну 10 мільйонам євро, визначену за середньорічним курсом Національного банку України [17].

Інше трактування суб'єктів малого бізнесу передбачене Податковим кодексом [9] та іншими законодавчими актами [10; 11], які мають право на використання спрощеної системи оподаткування, обліку та звітності. Їх поділено на чотири групи – окремо фізичні і юридичні особи, обсяг реалізованої продукції яких становить від 150 тис. грн. до 5 млн. грн. відповідно за диференціацією бізнесової діяльності.

Однак варто погодитись із думкою окремих науковців (Г.В. Рачинського та Л.С. Лісовської) [12, с. 213] про те, що такі критерії суперечать чинному Господарському кодексу. Зазначене відповідно потребує узгодженості критеріїв віднесення до суб'єктів малого підприємництва із критеріями суб'єктів, для яких передбачено чинним законодавством пільги.

Власне, викладене вище підтверджує, що мале підприємництво є самостійною формою організації діяльності економічного життя суспільства зі своїми закономірностями та особливостями розвитку, які проявляються у характері виробничого процесу; спеціалізації системи управління, кадрової та фінансової сфери; зовнішніх зв'язків зі споживачами, державою та іншими підприємствами [13].

Розглянувши досвід зарубіжних країн, можемо узагальнити підходи щодо визначення критеріїв, які, на нашу думку, необхідно розглянути як базові та похідні властивості в якісному і кількісному аспекті (табл. 1). Це дасть змогу не лише чітко відносити суб'єктів до малого підприємництва, а й визначити його соціально-економічну роль, чітко визначити суб'єктів, яким на основі законодавства передбачена певна фінансова підтримка тощо.

Також вважаємо за доцільне вказати на чинники, що негативно впливають на розвиток малого підприємництва, такі як високі ставки за отримання кредиту (від 19% до 30% річних), інфляція, нестабільна податкова система, нерівні умови конкуренції, корупція, адміністративні перешкоди в реєстрації підприємства.

Зазначивши ці чинники, хочемо наголосити, що подальший розвиток малого підприємництва в Україні без активного втручання держави може привести до занепаду цього сектору економіки, який, у свою чергу, створить соціальну напругу в суспільстві.

Висновки. Підводячи підсумок, варто наголосити на тому, що роль малого підприємництва зводиться до його всеохопленості та динамічності в соціально-економічному житті суспільства та держави зокрема.

Під малим підприємництвом, на думку авторів, варто розуміти цілеспрямовану, раціональну, ініціа-

тивну і водночас ризикову діяльність суб'єктів господарювання (фізичних осіб-підприємців та юридичних осіб), орієнтовану на комерційний ефект, отримання прибутку внаслідок ефективного використання фінансових та виробничих ресурсів, інновацій та раціонального управління виробничо-господарською діяльністю.

Мале підприємництво залишається одним із найбільш впливових секторів економіки і водночас, як показує досвід, дає право вирішувати серйозні проблеми соціально-економічного та політичного напрямку. В умовах євроінтеграції мале підприємництво є найбільш дієвим інструментом зростання обсягів національного виробництва продукції, виконання робіт і надання послуг першої необхідності, вирішує першочергові проблеми зайнятості та належного рівня життя і розвитку суспільства.

Тим не менше, незважаючи на високий потенціал та значущість малого підприємництва, цей важливий і динамічний сектор економіки України не чинить досі істотного впливу на соціально-політичний та економічний розвиток країни. Однією з головних причин є недосконалість механізму фінансової підтримки та стимулювання, яке би сприяло зацікавленості суб'єктів малого підприємництва, органів державної влади та інших фінансових установ та організацій у постійній і стабільній підтримці цього визначального сектору економіки. Держава має стимулювати розвиток малого підприємництва: надавати адресну допомогу, розіграш грантів, формувати цілком прозору та доступну фінансово-кредитну політику, що створить сприятливий інвестиційний клімат. У майбутньому слід посилити співпрацю з міжнародними організаціями, що стимулюють розвиток та сприяють розвитку креативності й інноваціям у малому підприємстві.

Таблиця 1

Властивості малого підприємництва

Властивості	Кількісні	Якісні
Базові	- річний дохід від реалізації продукції, робіт, послуг; - кількість працюючих; - розмір власного капіталу; - орієнтація на комерційний успіх, на одержання прибутку; - можливості грошового обігу та обсяги (масштаби використання готівкового та безготівкового обігу).	- повна відповідальність за результати діяльності; - економічна свобода та автономність господарської діяльності; - єдність права вибору виду діяльності; - право власності на ресурси; - інноваційність та новаторство; - право прийняття рішень; - організація виробничого процесу.
Похідні	- обсяг продажів; - позиція на ринку (частка); - чисельність бізнес-партнерів; - рівень дебіторської заборгованості; - рівень ризику; - обсяги сплати податків та соціальних зборів; - рівень активності суб'єкта.	- характер відносин між власником і працівниками; - масштабність ринку збуту; - характер і види співпраці з великим бізнесом, державою та споживачами; - рівень домінування у галузі; - масштабність спеціалізації; - механізм оподаткування.

Джерело: сформовано автором на основі проведених досліджень [1; 14]

Список літератури:

1. Варналій З.С. Мале підприємництво: основи теорії і практики : [монографія] / З.С. Варналій. – 3-тє вид., стер. – К. : Т-во «Знання», КОО, 2005. – 302 с.
2. Schumpeter Joseph A. History of economic analysis: [by Joseph A. Schumpeter; Ed. from manuscript by Elizabeth Boody Schumpeter / Joseph A. Schumpeter]. – London etc. : Allen & Unwin, 1986. – XXV. – 1260 p.: [facs.].
3. Смит А. Исследование о природе и причинах богатства народов. – М. : Эксмо, 2007. – (Серия: Антология экономической мысли) – 960 с.
4. Малий бізнес та підприємництво в ринкових умовах господарювання : [навч. посіб.] / Л.І. Вороніна, В.С. Воронін, Л.А. Мартинюк, Т.В. Черняк; за ред. проф. Л.І. Вороніної. – К. : Вид-во Європ. ун-ту, 2002. – 307 с.
5. Богагирьов І.О. Управління розвитком підприємства (за матеріалами малих підприємств меблевої промисловості України) : автореф. дис. канд. екон. наук : 08.06.01 / Європейський ун-т фінансів, інформаційних систем, менеджменту і бізнесу. – К., 2004. – 22 с.
6. Чубарева Л.І. Малий бізнес: теорія, механізми підтримки становлення та розвитку : автореф. дис. на здобуття наук. ступ. канд. ек. наук : спец. 08.00.01 – «Економічна теорія та історія економічної думки» / Л.І. Чубарева. – Донецьк, 2008. – 21 с.
7. Дрига С.Г. Формування ефективного механізму державного регулювання малого підприємництва в Україні : автореф. дис. на здобуття наук. ступ. док. ек. наук : спец. 08.00.03 – «Економіка та управління національним господарством» / С.Г. Дрига. – Київ, 2010. – 37 с.
8. Кампо Г.М. Управління розвитком малого бізнесу регіону (на матеріалах Львівської області) : автореф. дис. на здобуття наук. ступ. канд. ек. наук : спец. 08.00.05 – «Розвиток продуктивних сил і регіональна економіка» / Г.М. Кампо. – Ужгород, 2009. – 19 с.
9. Податковий кодекс України : Закон України за станом на 01 квітня 2011 р. № 2755-VI / Верховна Рада України. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon.rada.gov.ua/cgi-in/laws/main.gi?nreg=2755-17>.
10. Про внесення змін до Податкового кодексу України та деяких інших законодавчих актів України щодо вдосконалення окремих норм Податкового кодексу України : Закон України від 07.07.2011 № 3609-VI // Верховна Рада України. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon.rada.gov.ua>.
11. Про внесення змін до Податкового кодексу України та деяких інших законодавчих актів України щодо спрощеної системи оподаткування, обліку та звітності : Закон України від 04.11.2011 № 4014-VI // Верховна Рада України. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon.rada.gov.ua>.
12. Рачинська Г.В. Система інфраструктурного забезпечення підприємств малого та середнього бізнесу / Г.В. Рачинська, Л.С. Лісовська // Вісник національного університету «Львівська політехніка». – 2012. – 725. – С. 211–216.
13. Гоголь Т.А. Особливості діяльності підприємств малого бізнесу та їх вплив на розвиток економіки країни [Електронний режим] / Т.А. Гоголь. – Режим доступу : http://archive.nbuv.gov.ua/portal/soc_gum/vcndtu/2011_52/2.htm.
14. Сівков В.С. Розвиток і розміщення малого підприємництва у виробничій сфері економіки країни : автореф. дис. на здобуття наук. ступ. канд. ек. наук : спец. 08.00.05 – «Розміщення продуктивних сил і регіональна економіка» / В.С. Сівков. – К., 2002. – 20 с.
15. Господарський кодекс України від 16.01.2003 № 436-IV (із змінами та доповненнями) // [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/436-15>.

Тимошенко А.О., к.е.н.,
доцент кафедри фінансів, обліку та оподаткування
Європейський університет

ШЛЯХИ ПІДВИЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ ФІСКАЛЬНОЇ ПОЛІТИКИ УКРАЇНИ

Тимошенко А.О. Шляхи підвищення ефективності фінансової політики України. Стаття присвячена дослідженню шляхів підвищення ефективності фінансової політики в Україні. Проведено ретроспективний аналіз становлення та розвитку фінансової політики України. Виокремлено проблемні питання та чинники, що ускладнюють та гальмують процес упровадження ефективної фінансової політики. Розглянуто типи фінансової політики та особливості їх застосування у світі. Визначено ризики упровадження ефективної фінансової політики. Запропоновано шляхи підвищення ефективності вітчизняної фінансової політики.

Ключові слова: фінансова політика, податкова та бюджетна сфери, ефективність, чинники впливу, системні диспропорції, соціально орієнтовна економіка.

Тимошенко А.А. Пути повышения эффективности фискальной политики Украины. Представленная статья посвящена исследованию путей повышения эффективности фискальной политики в Украине. Проведен ретроспективный анализ становления и развития фискальной политики Украины. Выделены проблемные вопросы и факторы, осложняющие и тормозящие процесс внедрения эффективной фискальной политики. Рассмотрены типы фискальной политики и особенности их применения в мире. Определены риски внедрения эффективной фискальной политики. Предложены пути повышения эффективности отечественной фискальной политики.

Ключевые слова: фискальная политика, налоговая и бюджетная сферы, эффективность, факторы влияния, системные диспропорции, социально ориентированная экономика.

Tymoshenko A.A. Ways to improve the effectiveness of Ukraine's fiscal politics. The article devotes to the research of the approaches for increasing the efficiency of fiscal policy in Ukraine. It conducts a retrospective analysis of the formation and development of fiscal policy of Ukraine. The article identifies the issues and factors that complicate and slow down the process of implementing the effective fiscal policy. The research considers the types of fiscal policy and peculiarities of their application in the world. It analyses the risks of implementing an effective fiscal policy. The article proposes the ways of increasing the efficiency of domestic fiscal policy.

Key words: fiscal policy, tax and budgetary spheres, efficiency, factors of influence, systemic imbalances, socially oriented economy.

Постановка проблеми. Структурні перетворення, що відбуваються у нашій державі, мають дещо хаотичний характер, оскільки результати зазначених перетворень частково відповідають критеріям ефективності та наближають Україну до поставлених цілей: побудови конкурентоспроможної соціально орієнтованої ринкової економіки з одночасною інтеграцією у європейське співтовариство. Соціально-економічні умови, які постійно підсилюються дією різноманітних кризоутворюючих чинників, приводять до низки алогічних дій та прорахунків під час визначення подальших стратегічних орієнтирів розвитку. Фінансова політика не є винятком, оскільки вона також потерпає від впливу як екзогенних, так і ендемогенних кризоутворюючих чинників, які також нівелюють її ефективність. Уповільнення темпів необхідних інституційних та структурних реформ, а також ослаблення фінансової дисципліни дуже швидко приводять до серйозних фінансових проблем її упровадження. Сьогодні особливо гостро виявляються недоліки фінансової політики, які стримують економічний та соціальний розвиток України.

Незважаючи на те, що вітчизняна фінансова політика за набором інструментів відповідає світовим стандартам, сьогодні можна констатувати, що вона втратила своє значення як системи. Під час пошуку шляхів підвищення ефективності фінансової політики переважають дослідження та практичні пропозиції, що акцентують увагу лише на окремих інструментах та складниках, нехтуючи іншими та їх зв'язком, що, безумовно, впливає на кінцевий результат. Це підтверджується насамперед тим, що, незважаючи на те, що фінансова політика у нашій державі не використовує весь наявний обсяг методів та інструментів впливу на соціально-економічний розвиток, її інструментарій є дуже обмеженим, а це не дає можливості отримати необхідний рівень ефективності навіть за цих умов. Залишається серйозною проблемою перетворення фінансової політики на реальний функціонал економіки.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Звертаючись до світового досвіду вирішення основних завдань щодо підвищення ефективності фінансової політики, можна стверджувати, що найбільш

ший наголос під час її розроблення та запровадження робиться саме на узгодженні інтересів всіх учасників означеного процесу. Проте дослідження наведених аспектів у вітчизняній практиці має суто теоретичний характер. Серед найбільш вагомих робіт із питань теорії і практики фіскальної політики можна назвати праці таких відомих економістів, як В. Андрущенко, В. Барановський, Т. Вахненко, А. Гальчинський, В. Геєць, А. Лаффер, Ф. Модільяні, В. Норгауз, А. Пігу, Н. Прокопенко, П. Самуельсон, Р. Солоу, Дж. Тоббін, В. Федосов, М. Фрідман, С. Фішер та інші. Проте, незважаючи на значні здобутки у дослідженні вказаної теми, низка питань щодо пошуку шляхів підвищення ефективності фіскальної політики вимагає постійних досліджень та наукових розробок.

Постановка завдання. Метою статті є пошук шляхів підвищення ефективності фіскальної політики в Україні.

Теоретико-методологічну основу статті становлять праці вітчизняних та зарубіжних учених у сфері фіскальної політики. Для досягнення поставленої мети використано загальнонаукові та спеціальні методи дослідження, такі як системний підхід, методи аналізу та синтезу, метод економіко-математичного моделювання, метод наукової абстракції, прийоми логічного узагальнення.

Виклад основних результатів. Особливої актуальності у процесі пошуку шляхів підвищення ефективності фіскальної політики набуває виокремлення основних проблемних питань, що його гальмують та ускладнюють. На нашу думку, ці проблеми варто розглядати з самого початку становлення України як незалежної держави.

Отже, ретроспективне дослідження становлення та розвитку фіскальної політики в Україні дає можливість провести компаративний аналіз основних цілей, що стояли на той час перед означеною політикою з її діями та заходами, які були запроваджені на державному рівні, та отриманими результатами від запровадження визначених фіскальних заходів у тодішнє практичне буття. Отже, можна стверджувати, що відсутність єдиної концепції, яка б урахувала всі особливості транзитивного переходу від планової економіки до ринкової, від адміністративних методів управління до ринкових форм господарювання, привела до того, що вона здійснювалася під впливом стихійних інфляційних процесів та прагнення вирішити проблему бюджетного дефіциту. Значна кількість принципів, які були фундаментом Закону України «Про систему оподаткування», прийнятого ще у 1991 р., лишилися нереалізованими. Слід зауважити, що, як результат, фіскальна політика втратила на той час регулюючу функцію, яка покликана впливати на ринкові умови господарювання (умови конкуренції, ефективність використання ресурсів, економічне зростання тощо). Саме тому податкова система [11, с. 13] набула однобічного, відверто фіскального

(винятково в аспекті наповнення бюджету) спрямування і перетворилася на гальмо у процесі виходу України з кризового стану.

Більш детальний аналіз періоду 1991–1994 рр. демонструє, що фіскальна політика в Україні в основному була стимулюючою, про що свідчить значний дефіцит державного бюджету України [11, с. 13–14]. Попри стимулюючий характер фіскальної політики можна побачити, що вона не досягла поставлених цілей. Державі не тільки не вдалося зупинити падіння виробництва та перейти на більш глобальні цілі розвитку економіки, а, навпаки, падіння економіки з року в рік посилювалося. Про це свідчать такі дані: в 1992 р. реальний ВВП України скоротився на 9,9%, а в 1994 р. – вже на 23%. Упродовж цього періоду збалансування бюджету в Україні відбувалося переважно за рахунок грошової емісії. Державний бюджет нівелювався тільки емісійним шляхом. Внаслідок застосування інфляційних методів збалансування бюджету грошова база у 1992 р. в Україні становила 28,6% ВВП, а у 1994 р. – 11,6% ВВП. Економіка була неспроможною обслуговувати такий високий рівень державних видатків (у 1991 р. вони становили 56% ВВП, а у 1993 р. зросли до 73,3% ВВП). Внаслідок цього у 1993 р. ціни зросли у понад 102 рази [2; 8]. Тобто фіскальна політика не лише не досягла своїх цілей, а й посилювала структурну розбалансованість та поглиблювала кризові умови трансформаційного періоду.

З другого півріччя 1994 р. відбуваються зміни у реалізації фіскальної політики. Вона стає стримувальною і націлюється насамперед на досягнення макроекономічної збалансованості у цінній сфері [11, с. 14–15]. Поряд із цим відбувається значне пришвидшення темпів здійснення економічних реформ в Україні (індекс реформ у 1994 р. становив 0,3, а вже у 1997 р. – 0,57). Україна зав'язує ділові стосунки з МВФ, що дало можливість збалансувати державний бюджет не тільки емісійним шляхом, а й шляхом зовнішніх та внутрішніх запозичень. Починаючи з 1995 р. НБУ скорочував обсяги фінансування дефіциту бюджету за рахунок грошової емісії, але поряд із цим рівень зовнішнього і внутрішнього фінансування швидко зростав. Обрана тактика приводить до значного обсягу державного боргу, втрати нашою державою відповідного рівня платоспроможності, відтоку ресурсів із реального сектору економіки. Неадекватне зловживання цим інструментом приводить до відмови від його використання на деякий час. Проте зазначені зміни приводять до зовсім інших результатів: змінюється динаміка дефіциту державного бюджету, а також відбуваються зміни у структурі видатків. Розмір дефіциту державного бюджету в 1995–1996 рр. істотно зменшився. Якщо у 1992 р. він перевищував 12,2%, то у 1996 р. опустився до рівня 4,6–4,7%. Стримувальний характер фіскальної політики впливає також із видаткової частини [2; 11; 14], зокрема, фінансування

економіки (значною мірою це дотації державним підприємствам) зменшилося з 37,2% у 1992 р. до 9,6% у 1995 р. і до 6,0% у 1996 р.

Отримані результати бюджетно-податкової перебудови дають можливість повернутися до стимулюючого характеру фіскальних заходів. З 1999 по 2001 р. уряд вирішував проблему фінансування дефіциту державного бюджету за рахунок реструктуризації видаткової частини державного бюджету. Відбулося скорочення обсягів бюджетних видатків за рахунок більш жорсткої фінансової дисципліни, припинення фінансової допомоги збитковим підприємствам, пришвидшення приватизації. Україна виявилася здатною самостійно збалансувати державний бюджет, який у 2000–2001 рр. був профіцитним. Вперше за останнє десятиріччя чітко виявили себе ознаки економічного поживлення, обсяг промислового виробництва збільшився на 4,3% у 1999 р. Кінцевими результатами цього періоду стало збільшення реального ВВП на 6,0% та зниження темпу інфляції на 25,5%. У 2001 р. у першому кварталі реальний ВВП зріс на 7,8%, а у другому – на 10,8%. Урядом було погашено заборгованість з виплати пенсій та істотно знижено заборгованість із заробітної плати та соціальної допомоги [2; 5; 9]. І хоча приведені результати є дуже суперечливими з огляду на не зовсім економічні підходи та методи їх отримання, у світовому просторі Україна підвищила свій рейтинг та стала більш інвестиційно привабливою для міжнародних інвесторів. Приведені позитивні зміни, незважаючи на те, що вони були не результатом системних ендегенних реформ, а лише стали наслідком сприятливих факторів, дали можливість говорити про роки стабілізації та навіть зростання національної економіки.

Проте вже у 2008 р. уряд розробляє пакет антикризових заходів, оскільки вже у цей період спостерігається різке скорочення ВВП, падіння товарообігу, погіршення фінансових результатів діяльності підприємств і зниження доходів населення, що спровокувало різке звуження дохідної бази бюджету [11; 12]. Пакет антикризових програм було спрямовано на жорстку фіскальну політику та боротьбу з інфляцією. На практиці ці антикризові заходи мали цілком фіскальну спрямованість та були зорієнтовані на наповнення державного бюджету навіть за рахунок актуалізації деструктивних наслідків. Основними інструментами, до яких звернувся уряд задля поповнення бюджету, стали підвищення розміру ставок податків; розширення бази оподаткування за рахунок активізації боротьби з мінімізацією оподаткування та посилення роботи зі стягнення нарахованої, але не сплаченої частини податкових зобов'язань; вилучення до бюджету частини фінансових ресурсів підприємств шляхом затримки з відшкодуванням ПДВ та авансових стягнень податків, передусім податку на прибуток. Використання наведених інструментів дало можливість збільшити

доходи бюджету, проте посилило фіскальний тиск на економіку та привело до поглиблення спаду. Поряд із цим варто наголосити, що було створено стабілізаційний фонд державного бюджету [7, с. 114] згідно із Законом України «Про першочергові заходи щодо запобігання негативним наслідкам фінансової кризи та про внесення змін до деяких законодавчих актів України». Але за більш детального аналізу можна зазначити, що ресурси цього фонду використовувалися не для стабілізації циклічних коливань, а для покриття бюджетного дефіциту.

У 2010–2011 рр. спостерігається тенденція щодо нівелювання дисбалансів у державних фінансах. Це стало частково можливим завдяки незначному поліпшенню економічної ситуації, на тлі цього поліпшення доходна частка бюджету була збільшена, але це стало можливим лише за рахунок збільшення податкового навантаження та контролю. Аналіз подій у 2012 р. також засвідчує про те, що основним джерелом бюджетних надходжень є саме податки, незначна зміна орієнтури щодо їх інкасації. З 1 січня 2014 р. вступили у дію зміни до Податкового кодексу України, а саме ставку податку на прибуток підприємств було знижено до 18%. З 2014 р. відбувається постійне зростання видатків бюджету [2; 13; 14], а сама бюджетна структура була дещо змінена у зв'язку з воєнними діями на сході країни.

Суттєві зміни, пов'язані із забезпеченням зменшення дефіциту бюджетів держави та реалізації пріоритетних напрямів фіскальної політики України з подальшим реформуванням бюджетної, податкової та митної систем, відбулися у 2015 р. До таких змін відносять [11; 13]: зменшення кількості податків і зборів (з 22 до 11); спрощення процедури адміністрування податків та зборів; запровадження електронного адміністрування податку на додану вартість; удосконалення системи збору єдиного внеску на загальнообов'язкове державне соціальне страхування з метою зменшення навантаження на фонд оплати праці та легалізації заробітної плати; спрощення митних процедур; оптимізація контрольно-перевірочної роботи органів фіскальної служби; впровадження новітніх ІТ-технологій тощо.

Наведені тенденції збереглися протягом 2016–2017 рр. Наприкінці 2016 р. була проведена низка чергових змін у Податковому кодексі України як результат плідної роботи уряду та бізнесу. Ці зміни стосуються справляння податку на прибуток підприємств, податку на доходи фізичних осіб, податку на додану вартість, акцизного податку, єдиного податку, податку на нерухоме майно, відмінне від земельної ділянки, транспортного податку, рентної плати [6; 10; 14]. Поряд з цим значно збільшується дефіцит бюджету України через зростання видатків на оборону, підтримання громадського порядку, безпеку, судову владу, збільшуються видатки на обслуговування державного боргу тощо.

Вищенаведена частина представленої статті присвячена ретроспективному дослідженню становлення фіскальної політики в Україні в період транзитивного (перехідного) періоду. Це дає можливість констатувати, що однією з найскладніших соціально-економічних проблем ринкової трансформації України було збалансування державного бюджету, а саме досягнення бездефіцитного бюджету або ж підтримання рівня бездефіцитності на мінімальному рівні [6; 13]. Для цього використовувалося два методи: інфляційний (пряма та прихована грошова емісія – монетизація дефіциту державного бюджету) та неінфляційний (запозичення на зовнішньому та внутрішньому фінансових ринках; збільшення податків; зменшення видатків).

Крім того, більш глибокий аналіз фіскальної політики України протягом останніх років дає можливість констатувати [14, с. 341], що теоретично вона була спрямована на стабілізацію соціально-економічних процесів, забезпечення виконання планових показників наповнення бюджетів держави, удосконалення адміністрування платежів та митних процедур, виявлення та руйнування схем мінімізації податкових зобов'язань, запобігання та виявлення кримінальних та інших правопорушень у сфері оподаткування, митній та бюджетній сферах, упровадження нових та забезпечення функціонування діючих електронних сервісів для суб'єктів господарювання тощо.

Проте аналіз реальних результатів свідчить, що у державі спостерігається загострення основного фіскального протиріччя між необхідністю та можливістю забезпечення достатніх податкових надходжень [14, с. 342], зумовленого впливом різних чинників об'єктивно-суб'єктивного характеру (зокрема, через посилення кризової соціально-економічної та військово-політичної ситуації в Україні).

До вищезазначеного можна також віднести нехтування нормами Бюджетного кодексу, а саме збільшення витратної частини бюджету, яка була недоцільно спрямована на соціальні виплати (відповідно до Бюджетного кодексу – це збільшення повинно спрямовуватися на фінансування пріоритетних інвестиційних програм або здійснення заходів, пов'язаних із проведенням соціальних реформ).

Варто відзначити, що за весь період існування України як незалежної держави особливе місце у її реалізації займає саме фінансування соціальної сфери. Серед значної кількості експертів, що комплексно досліджують це питання, найбільш розповсюджена думка, що збільшення обсягу соціальних видатків пов'язано зі втриманням рівня громадського невдоволення, а також із «фікційною підтримкою народного господарства». Цілком логічним є те, що з урахуванням загальної ситуації у державі економіка не була спроможною обслуговувати такий високий рівень державних видатків. Все це знайшло прояв у підвищенні рівня інфляції, структурній диспропорції, більшому розгалуженню верств населення, посиленню кризових тенденцій.

Також відсутні ефективні зміни у питанні реформування сфери видатків, що також підтверджується проведеним дослідженням: податкові надходження до бюджету постійно зростають швидше, ніж динаміка номінального ВВП. Це питання загострюється ще й тим, що використання цих коштів викликає сумніви щодо їх доцільності. У державі має місце слабкий рівень контролю цільового використання коштів. Це питання розкрито у працях вітчизняних науковців [15, с. 25–36] і всі вони зазначають, що в Україні ця проблема має величезні масштаби та наслідки для упровадження ефективних фіскальних інструментів.

Невирішеність питання щодо підвищення ефективності інвестиційних видатків бюджету також негативно впливає на означений процес. Передусім це стосується національних інфраструктурних проєктів, фінансування яких розпорошено між різними фондами [4, с. 25].

Зауважимо, що ще одним важливим моментом ускладнення є дотримання умов міжнародних організацій, і хоча ці умови покликані вирішувати нагальні соціально-економічні проблеми, вони не завжди відповідають вітчизняним реаліям, що нівелює їх ефект доцільності.

Можна дійти висновків, що певні кроки щодо змін фіскальної політики мають місце, однак вони не є системними та досить часто їх результати є протилежними до очікуваних. Варто наголосити, що ці питання, незважаючи на значний часовий період, практично не вирішено.

Отже, невід'ємним негативним фактором упровадження фіскальної політики в Україні є саме невідповідність практичної реалізації цілям, що були поставлені перед урядом для подолання системних диспропорцій, узгодження інтересів всіх учасників фіскальної сфери та реалізації програм соціально-економічного розвитку.

Буде неправильно не зазначити, що, з огляду на проведені новації у фіскальній сфері, експерти зазначають, що порівняно з минулими періодами зазначені заходи можна розглядати як відповідну альтернативу між оптимальною системою збору податків, що наближається до європейських стандартів, та традиційною системою оподаткування, що враховує потребу держави в фінансових ресурсах [2; 4; 7; 9]. Проте внесені законодавчі норми диференційовано збільшують ставки для деяких видів податків, що посилює податкове навантаження, містять низку компромісних, перехідних та тимчасових положень, які тим самим значно віддаляють національну систему оподаткування від оптимальної моделі.

Наукове осмислення проблем та перешкод становленню ефективної фіскальної політики у нашій державі приводить до невтішного висновку, що деструктивний стратегічний вплив фіскальних дій та заходів має перманентний характер. Зважаючи на це, варто звернутися до світової теорії та практики. У світовій теорії розрізняють дискреційну і недискреційну

фіскальну політику. Дискреційна політика – це свідоме регулювання державою рівня оподаткування та державних витрат з метою впливу на реальний обсяг ВВП, зайнятість, інфляцію, економічне зростання [12; 14]. Інструменти дискреційної фіскальної політики залежать від періоду економічного циклу.

У період спаду стимулююча дискреційна політика складається зі збільшення державних витрат; зниження податків; поєднання росту державних витрат зі зниженням податків (з урахуванням того, що мультиплікаційний ефект зростання державних витрат більший, ніж мультиплікаційний ефект зниження податків) [2; 4; 5; 9]. Така фіскальна політика фактично приводить до дефіциту бюджету, але створює умови, що забезпечують скорочення падіння виробництва.

В умовах інфляції використовують стримуючу дискреційну фіскальну політику, яка складається зі зменшення державних витрат; збільшення податків; поєднання скорочення державних витрат зі зростаючим оподаткуванням (з урахуванням того, що мультиплікаційний ефект зменшення державних витрат більший, ніж мультиплікаційний ефект росту податків). Така політика орієнтується на позитивне сальдо бюджету.

Недискреційна фіскальна політика (тобто автоматична зміна рівня зайнятості, обсягів виробництва та темпів інфляції внаслідок циклічних коливань сукупного доходу) допускає автоматичне збільшення (зменшення) чистих податкових надходжень до державного бюджету, які стабілізують економіку [4, с. 27]. До автоматичних стабілізаторів, які дають можливість згладжувати циклічні коливання в економіці без проведення спеціальної економічної політики, відносять прогресивну податкову систему, трансфертні платежі та споживчі витрати домогосподарств. Результатом їхньої дії є зміна обсягу виробництва, рівня цін та ставок відсотка, розмір циклічного дефіциту/профіциту бюджету.

У світі під час офіційної оцінки автоматичної стабілізації розглядають п'ять основних статей доходів та видатків: прямі податки з домогосподарств, прямі податки з бізнесу, внески на соціальне страхування, непрямі податки і виплати безробітним. Для оцінювання їхньої дії аналізують їх зміну протягом тривалого періоду та розраховують їх еластичність у відповідь на зміни валового внутрішнього продукту (ВВП). Деякі дослідники [1, с. 4] додають до цих п'яти основних статей і інші бюджетні видатки, такі як видатки на охорону здоров'я, пенсійне забезпечення, державні субсидії підприємствам та ін.

Безсумнівно, представлені види фіскальної політики – це абстрактні схеми поведінки парламенту та уряду, оскільки в реальній економіці діють паралельні та різноспрямовані фактори, з чого виходить, і це є цілком логічним, що пошук оптимальної фіскальної політики – це дуже складне завдання.

Проміжним результатом цього дослідження є констатація того, що пошук шляхів підвищення ефективності фіскальної політики ускладнюється

ще й тим, що до наявних проблем додаються нові, які посилюють структурні диспропорції та кризові тенденції. Сьогодні реалізація фіскальної політики у зв'язку з наведеними чинниками – це дуже складний процес, що пов'язано з подоланням не тільки наявних труднощів, а й тих, що постійно додаються через відсутність стабільної соціально-економічної основи. Насамперед такі труднощі пов'язані з необхідністю гармонізації вітчизняного податкового законодавства із законодавством ЄС, виконання вимог МВФ, відновлення підприємницької та інвестиційної активності, недопущення погіршення рівня життя населення тощо.

Крім того, реалізація ефективної фіскальної політики ускладнюється також через необхідність її узгодження з монетарною політикою, яка сьогодні спрямована переважно на таргетування інфляційних процесів та підтримання курсу гривні. Крім того, слід зазначити, що не тільки монетарні заходи в Україні не були підкріплені відповідними кроками у фіскальній політиці: не було взаємоузгодження зі сферою приватизації та структурною перебудовою економіки. Як наслідок, відсутність структурних реформ та незмінних підходів у проведенні фіскальної політики, негнучкість бюджетних витрат стає підґрунтям до значного посилення податкового тиску.

Через це упровадження ефективної фіскальної політики переходить у якісно новий вимір розвитку, який потребує новітніх підходів та формування інноваційних концепцій, нестандартного мислення та диверсифікації фіскальних інструментів.

З теоретичної позиції така стратегія повинна поліпшувати економічний стан та створювати відповідні умови щодо його розвитку, проте вітчизняна практика доводить, що, перш ніж упроваджувати такі новації, держава повинна мати значний фундамент, основу, з огляду на сучасний стан – розвинутий внутрішній ринок та стабільну політичну ситуацію.

Зважаючи на всю складність та неоднозначність підходів щодо підвищення ефективності фіскальної політики, вважаємо за доцільне розглядати їх відповідно до податкової та бюджетної сфер. Спеціалісти наголошують, що для забезпечення дієвості фіскальної політики та отримання позитивних результатів необхідно почати з формування податкової та бюджетної політики, яка б відповідала реаліям соціально-економічних умов у державі.

Нагальність та необхідність пошуку шляхів підвищення ефективності фіскальної політики, насамперед у податковій системі, пояснюється тим, що податки мають дуальний прояв впливу на економіку: з одного боку, низький рівень податків, наявність податкових пільг доповнюють та стимулюють ділову активність господарюючих суб'єктів, дають можливість збільшити обсяги виробництва, заохочують іноземні інвестиції, дають змогу державі виконувати свої функції, а з другого боку, надмірне податкове навантаження у поєднанні із масштабною кризою в

економіці приводить до структурних перетворень, перерозподілу капіталу, приховування доходів, переходу значної кількості суб'єктів господарської діяльності в «тіньову економіку», посилення інфляційних процесів, безробіття, кризи ліквідності тощо.

Удосконалення системи оподаткування повинно здійснюватися, виходячи зі стратегічних цілей нашої держави – побудови конкурентоспроможної соціально орієнтованої ринкової економіки та інтеграції у європейське співтовариство [3, с. 25]. Як уже було зазначено, в останні часи у нашій державі спостерігається нерівномірний розподіл податкового навантаження, утримання значних пільг та привілеїв, недоцільне використання та розподіл акумульованих ресурсів.

Серед основних завдань удосконалення податкової сфери можна виокремити: вдосконалення нормативно-законодавчої бази у сфері оподаткування – нестабільність законодавства призводить до суттєвого ускладнення процесу планування та погіршує адаптивні функції економічних агентів, збільшує ризики розвитку; підвищення ефективності системи адміністрування податків – необхідно значно спростити зазначений процес, оскільки він значно обтяжує підприємства; науково обґрунтована система надання податкових пільг – більш обґрунтованим є надання податкових пільг саме галузям з інноваційним складником, які мають реальні можливості стати конкурентоспроможними та потребують державної підтримки; детінізація економіки – дуже гостра проблема для сучасної економіки. Також варто вказати, що суб'єкти підприємницької діяльності посилюють власні конкурентні позиції не за рахунок удосконалення управлінських та виробничих процесів [12, с. 139], а за рахунок лобювання відповідних інтересів, внаслідок чого створюються передумови для продовження діяльності неефективних підприємств із державною часткою власності або виробництва непридатних товарів та послуг.

Поряд із цим значний вплив фіскальної політики на економічну ситуацію у державі здійснюється через державний бюджет. Між ними існує пряма залежність, яка полягає у тому, що державний бюджет визначає можливості фіскальної політики, та зворотна залежність, яка полягає у тому, що фіскальна політика впливає на стан державного бюджету. Тому ще одним важливим аспектом у процесі підвищення ефективності фіскальної політики є подолання проблем формування державного бюджету в Україні. Одна половина цих проблем [9, с. 109] є результатом загальноекономічного стану в державі, а інша полягає у суто суб'єктивному підході до процесу складання бюджету, затвердження та виконання.

Дослідження планових та фактичних показників доходної та видаткової частин бюджету дає можливість виявити невідповідність сучасним економічним реаліям існуючої податкової та бюджетної систем, що не тільки є результатом кризи в економіці, але й більшою мірою пов'язано з надмірним податко-

вим тиском, неефективно сформованою структурою доходів та видатків державного бюджету, відсутністю їх диверсифікації, нереальними плановими показниками з окремих груп надходжень тощо [6; 10]. Крім того, трансформації видаткової частини Державного бюджету України в останні роки не мали позитивного результату, нераціональна структура видаткової частини передбачала неефективний розподіл та використання – бюджет перевантажений видатками, які не сприяють структурній перебудові економіки [6; 13]. До таких слід віднести видатки на обслуговування державного боргу, які за своєю сутністю є першочерговими, оскільки їх невиконання призведе до посилення фінансової кризи у державі та дефолту.

Бюджетна сфера, з урахуванням стратегічних цілей фіскальної політики України, повинна переходити до стимулюючої політики, а для цього необхідно вирішити проблему збільшення бюджетних доходів за одночасного зниження податкового навантаження.

Таким чином, з цією метою в Україні потрібно розв'язати два, на перший погляд, взаємовиключних завдання: збільшення бюджетних доходів і зниження податкового навантаження до рівня, що сприяє зростанню виробництва. Напрями удосконалення бюджетної політики [12, с. 140]: оптимізація переліку державних цільових програм із чіткою ув'язкою з головними пріоритетами та цілями держави; бюджетний процес потребує розроблення системи середньострокового бюджетного планування; розроблення чітких економічних критеріїв для фінансування бюджетних інвестицій; оптимізація структури видатків; розроблення та запровадження процедур вибору та перегляду пріоритетів фінансування наукової та науково-технічної діяльності з одночасним їх законодавчим закріпленням; формування нових систем фінансової підтримки регіонів; удосконалення казначейської системи виконання бюджетів; удосконалення процесу управління державним боргом.

Отже, практика використання податків та бюджету в Україні як двох найбільш дієвих інструментів фіскальної політики свідчить, що вони втратили роль стимулу та регулятора розвитку економіки, що гальмує перехід країни до цивілізованого ринку [5; 13].

Подальшим етапом наших роздумів відповідно до логіки обраного дослідження є ідентифікація ймовірних ризиків: врахування сучасного соціально-економічного становища досить важливе у процесі розроблення та запровадження ефективної фіскальної політики. Це насамперед стосується рівня та структури оподаткування як основного фактору впливу на ефективність фіскальної політики. Саме тому держава під час реалізації своїх фіскальних «амбіцій» повинна бути зацікавлена не тільки в максимальному збільшенні обсягу податкових надходжень до бюджету, а й у гарантованому збереженні джерел, що генерують ці надходження, з їх подальшим приростом як об'єктів податкового розподілу та їх концентрацією в централізованому розпоря-

дженні держави [10; 14]. Для нівелювання зазначених ризиків необхідне підвищення ефективності наявної, але нереалізованої бази оподаткування [9, с. 40] за рахунок технічних заходів, спрямованих на зменшення обсягів ухилення від сплати податків, оптимальний розподіл податкового навантаження та мінімізацію негативних ефектів від трансформації фіскальної політики.

Світовий досвід свідчить, що система оподаткування – це не незмінна схема, вона постійно трансформується, динамічно адаптується до процесів відтворення, ринку, вимог НТР [3; 4]. Позитивний приклад застосування фіскальних правил демонструє ЄС. Для посилення контролю над станом державних фінансів і конкретизації відповідних положень Договору про створення ЄС (передусім статті 104 – про недопустимість надмірного бюджетного дефіциту) у 1997 р. Резолюцією Європейської Ради на зустрічі в Амстердамі було прийнято Пакт стабільності і зростання [3, с. 245].

Бюджетна система генерує у собі багатомірні ризики, що пов'язані з іманентною природою учасників бюджетного процесу – наявністю власних інтересів, системи цінностей та цілей. Через це актуальним завданням в упровадженні ефективної фіскальної політики є збалансування преференцій зазначених учасників, що пов'язані з формуванням та використанням бюджетних ресурсів. Для подолання цих ризиків необхідно відзначити [2; 13], що розроблення бюджету повинне ґрунтуватися на реальній базі доходів, повинно бути урегульовано динаміку соціальних видатків та темпи зростання ВВП.

Все це свідчить про складність використання фіскальної політики як регулятора економіки. Використання неадекватної фіскальної політики або чітка орієнтація на зарубіжний досвід може привести до негативних наслідків. Саме тому пошук шляхів її удосконалення необхідно починати саме з визначення особливостей становлення та розвитку фіскальної політики, оскільки це дасть можливість визначити найбільш дієві заходи, а основними результатами удосконалення фіскальної політики повинні стати: розвиток внутрішнього ринку; підвищення конкурентоспроможності національної економіки; активізація її інноваційно-інвестиційного складника. Фіскальна політика повинна позитивно

вплинути [12, с. 140] на структурні процеси у реальному секторі економіки, чим забезпечити динамічне економічне зростання із підвищенням рівня та якості життя населення.

Таким чином, проведене дослідження дає можливість зазначити, що з моменту становлення України як незалежної держави значна кількість проблем не була ефективно вирішена, ба більше, їх кількість постійно зростає, що стримує соціально-економічний розвиток країни. Експерти зазначають, що насамперед це пов'язано з недостатнім рівнем саме наукового забезпечення. Дискусійними залишаються фундаментальні положення фіскальної політики, особливо це стосується окремих положень податкової та бюджетної сфер, що посилює розрив не тільки серед учасників, а й під час вибору методів та інструментів і системи їх оцінювання.

Сучасна оцінка ефективності фіскальної політики свідчить про відсутність виважених критеріїв та послідовної стратегії в її реалізації, що є цілком логічним з огляду на отримані результати дослідження. Починаючи ще з моменту отримання Україною незалежності та переходу на ринкові умови господарювання, можна відзначити, що єдина концепція переходу фіскальної політики була відсутня. Серед основних проблем реалізації ефективної фіскальної політики є насамперед невідповідність практичної реалізації цілям щодо подолання системних диспропорцій та реалізації вітчизняних програм соціально-економічного розвитку.

Крім того, ще одним вагомим чинником, що зумовлює неефективність фіскальної політики, є неузгодженість інтересів всіх учасників зазначеного процесу. Саме збалансованість їх інтересів дасть можливість підвищити ефективність фіскальної політики на всіх стадіях її впровадження.

На підставі зазначеного можна стверджувати, що за сучасних умов стає надзвичайно актуальною гнучкість фіскальної політики щодо чинників екзогенного та ендogenous впливу та її спроможність трансформуватися з огляду на процеси, які відбуваються всередині країни.

Зазначені висновки актуалізують подальший напрям дослідження, а саме теоретико-методологічні питання щодо розроблення критеріальної оцінки заходів із підвищення ефективності фіскальної політики.

Список літератури:

1. Melitz J. Non-Discretionary and Automatic Fiscal Policy in the EU and the OECD / Institut National de la Statistique et des Etudes Economiques, no 2005–10, 2005. – 30 p. Available at: <http://www.crest.fr/doctravail/document/2005-10.pdf>.
2. Бюджетний кодекс України від 08.07.2010 р. № 2456-VI (зі змінами і доповненнями). – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/2456-17>.
3. Гутник В.П., Подколзина І.А., Островская Е.П. Финансовая политика стран ЕС / Гутник В.П., Подколзина І.А., Островская Е.П. и др. – М. : Наука, 2004. – 267 с.
4. Десятнюк О. Ризики фіскальної політики як загроза макроекономічній стабільності держави / Оксана Десятнюк // Світ фінансів. – Тернопіль : ТНЕУ, 2012. — Вип. 4. – С. 23–32.
5. Дмитренко Г. Роль фіскальної політики в антициклічному регулюванні економіки / Г. Дмитренко // Вісник Національної академії державного управління при Президенті України. – 2009. – Вип. 3. – С. 79–86. – Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Vnadu_2009_3_11.

6. Довідка про виконання місцевих бюджетів за доходами станом на 01.01.2016 р. / Веб-портал Державної Казначейської служби України. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.treasury.gov.ua/main/uk/publish/category/23596>.

7. Дулік Т.О. Вектори розвитку сучасної фіскальної політики України / Т.О. Дулік, Т.Ю. Александрюк // International scientific journal. – 2016. – № 2. – С. 107–115. – Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/mnj_2016_2_25.

8. Жовтяник Н.С. Генезис фіскальної політики та перспективи її розвитку в Україні / Н.С. Жовтяник // Агросвіт. – 2017. – № 5. – С. 40–47.

9. Карлін М. Соціальна і фіскальна політика держави: проблеми регіональної координації в умовах нового етапу глобалізації // Демографія та соціальна економіка. – 2014. – № 2. – С. 35–42.

10. Кулицький С.П. Про перспективи розвитку української економіки у 2016 р. / С.П. Кулицький // Резонанс. – 2016. – № 3. – С. 3–17. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://nbuv.gov.ua/images/rezonans/2015/rez3.pdf>.

11. Мельник В.М. Фіскальна політика держави в умовах фінансової кризи / В.М. Мельник // Фінанси України. – 2008. – № 11. – С. 11–17. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Fu_2008_11_3.

12. Олейнікова Л.Г. Удосконалення фіскальної політики України в рамках антикризової програми / Л.Г. Олейнікова // Вісник Запорізького нац. університету: Економічні науки. – 2010. – № 3. – С. 138–144.

13. Про внесення змін до Податкового кодексу України та деяких законодавчих актів України щодо забезпечення збалансованості бюджетних надходжень у 2016 році: Закон України від 24 грудня 2015 року № 909-VIII. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/909-19>.

14. Цап І.М. Проблеми та перспективи фіскальної політики в Україні / І.М. Цап // Ефективність державного управління. – 2013. – Вип. 35. – С. 339–345. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/efdu_2013_35_44.

15. Прокопенко Н.С. Концептуальні підходи до механізму фінансування екологічних державних цільових програм / Н.С. Прокопенко, І.І. Дуднікова // Науковий вісник Полісся. – Чернігів, 2015. – № 4. – С. 25–36.

УДК 336.1:338.46

Тулай О.І., д.е.н., доцент,
доцент кафедри фінансів імені С.І. Юрія
Тернопільський національний економічний університет

ДЕРЖАВНІ ФІНАНСИ І СУСПІЛЬНІ БЛАГА: ПОГЛЯД У КОНТЕКСТІ СТАЛОГО ЛЮДСЬКОГО РОЗВИТКУ

Тулай О.І. Державні фінанси і суспільні блага: погляд у контексті сталого людського розвитку. У статті проаналізовано особливості взаємозв'язку державних фінансів і суспільних благ. Визначено, що як інструмент впливу на сталий людський розвиток державні фінанси сприяють виконанню державою соціальної, економічної й екологічної функцій.

Ключові слова: державні фінанси, функції державних фінансів, суспільні блага, екстернальні ефекти, сталий людський розвиток.

Тулай О.И. Государственные финансы и общественные блага: взгляд в контексте устойчивого человеческого развития. В статье проанализированы особенности взаимосвязи государственных финансов и общественных благ. Показано, что как инструмент влияния на устойчивое человеческое развитие государственные финансы способствуют выполнению государством социальной, экономической и экологической функций.

Ключевые слова: государственные финансы, функции государственных финансов, общественные блага, экстернальные эффекты, устойчивое человеческое развитие.

Tulai O.I. State finances and social welfare: view in the context of sustainable human development. The article analyses the peculiarities of the influence mechanism of state finances on social welfare providing. It has been determined that state finances contribute to the state fulfillment of social, economic and environmental functions as an influencing tool on sustainable human development.

Key words: state finances, state finance functions, social welfare, external effects, sustainable human development.

Постановка проблеми. Відтворення середовища проживання є необхідною умовою сталого людського розвитку. При цьому всі його етапи є важливими й обов'язковими. Очевидно, що державні фінанси слугують інструментом реалізації соціальної, еконо-

мічної та екологічної політики. Обсяги та структура державних доходів і видатків зумовлюють розвиток суспільного сектору економіки. Суспільний сектор є тією частиною економіки, де переважає неринкове регулювання та виробляються суспільні блага.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. В економічній науці питанням функціонування державних фінансів і суспільних благ присвятили свої праці В. Андрущенко, М. Афанасьєв, К. Ерроу, Л. Краснікова, А. Маршал, П. Масгрейв, Р. Масгрейв, В. Нісканен, А. Пігу, П. Самуельсон, Р. Холкомб [1–12] та ін. Водночас потребують обґрунтування теоретико-прикладні аспекти взаємозв'язку державних фінансів і суспільних благ у контексті парадигми сталого людського розвитку, що й зумовило мету нашого дослідження.

Виклад основних результатів. Необхідність державного втручання в економіку пов'язана насамперед із тим, що цього вимагає сама ринкова система. Обґрунтуємо це тим, що приватна власність і вільне підприємництво потребують правової підтримки щодо права приватної власності та права виробників і споживачів на свободу підприємництва і вибору. Також до обов'язків держави входить створення інститутів, які забезпечують контроль за дотриманням законодавства у цій сфері. Ще одним аргументом є те, що держава зобов'язана створювати механізми регулювання конкурентоспроможного середовища – базової засади ринкової економіки. Адже монополне становище приводить до неефективного розподілу ресурсів і благ. Монополна ціна є вищою від ціни на конкурентному ринку, а кількість продукції, що виготовляється монополією, менша від випущеної у ринкових умовах.

Водночас навіть в умовах конкурентного ринку може виникнути ситуація, коли виробляється недостатня кількість певних товарів чи послуг. Інакше кажучи, ефективного розподілу ресурсів і благ у суспільстві не досягається. Наприклад, окремі види діяльності у сфері виробництва та споживання зумовлюють витрати чи вигоди для споживачів, які не беруть участі у цій діяльності. Неналежна увага до таких витрат чи вигод зумовлює завищення чи заниження обсягу виробництва благ порівняно з ефективним обсягом. Таку ситуацію описує теорія екстерналій (зовнішніх ефектів), яку запропонував відомий представник Кембриджської неокласичної школи А. Пігу.

Зовнішніми ефектами є побічні наслідки функціонування ринку, які не враховані у ціні блага, але впливають на суспільство (певне коло осіб, не задіяних у ринковій угоді). Ці ефекти виникають у разі, коли ринкова ціна блага не відображає реальних витрат виробництва або істинних вигод для суспільства.

Екстернальні ефекти можуть бути позитивними та негативними. Позитивний зовнішній ефект виникає тоді, коли треті особи безкоштовно отримують вигоди. У такому разі суспільна корисність перевищує приватну, проте це не відображається на ринковій ціні, і кількість товарів чи послуг, що мають позитивні зовнішні ефекти, є меншою від оптимального рівня. Негативний зовнішній ефект передбачає, що треті особи несуть витрати, які не компенсуються ніяким чином, і цей процес супроводжується розривом між суспільними та приватними витратами. Оскільки рин-

кова ціна не містить повної інформації щодо витрат, кількість товарів чи послуг, які мають негативні зовнішні ефекти, є більшою від оптимального рівня. Наприклад, від послуг у сфері освіти як суспільного блага позитивний ефект можуть отримати особи, які не беруть безпосередньої участі у цьому процесі. Водночас виробництво, що завдає шкоди навколишньому природному середовищу, має побічні негативні ефекти.

Необхідно зазначити, що існують такі товари чи послуги (суспільні блага), які ринкова система не має наміру виробляти. Це пов'язано з особливостями споживання цих благ. Приватним компаніям не вигідно займатися таким виробництвом. Безумовно, це приводить до неефективного розподілу ресурсів, оскільки суспільство має велику потребу у споживанні цих благ. Для того, щоби громадяни могли користуватися суспільними благами, держава бере на себе зобов'язання щодо їхнього виробництва та фінансування за рахунок податкових надходжень.

Дослідження державних фінансів передбачає вивчення способів отримання і раціонального перерозподілу (послідовної персоніфікації) коштів державою на засадах імперативності (обов'язкового повернення усього зібраного). Об'єктивним ідеалом державного фінансового господарства можна вважати таку організацію цих способів, коли держава може ефективно виконувати свої функції, а отримання коштів від підприємств і домашніх господарств не погіршуватиме їхній фінансовий стан. Кошти, отримані з приватного сектору економіки, мають відтворюватися у вигляді відповідного набору ефективних і корисних послуг, що надаються державою приватному сектору – фірмам і домашнім господарствам [2, с. 64].

У розвинутих країнах світу дослідження проблем державних фінансів давно «здійнялося на рівень високої наукової культури» [1, с. 5]. Західні вчені виділяють такі основні функції державних фінансів в умовах ринкової економіки, як алокаційну, розподільну та стабілізаційну.

Алокаційна функція державних фінансів полягає в тому, щоб коригувати алокацію ресурсів економіки, якщо остання є неефективною через провали ринку. Прикладом може бути ситуація, коли держава за допомогою податків обмежує виробництво товарів з негативними екстерналіями або через субсидії сприяє виробництву благ, які мають особливі переваги. За допомогою державних фінансів здійснюється алокація ресурсів для виробництва більшості суспільних благ, основною проблемою якого є визначення необхідної кількості останніх. Питання також у тому, яким чином держава має визначати, яке благо і якої якості виробляти, а також вартість цього блага для окремого індивіда [6, с. 23]. Розподільна функція відповідає за перерозподільні процеси на державному рівні з метою забезпечення певного рівня життя людей. Так, оподатковуючи працездатних громадян, держава виплачує пенсії та допомоги непрацездатним і безробітним особам.

Економічна рівновага між попитом на блага і пропозицією досягається за допомогою держави. Іншими словами, діяльність суспільного сектору економіки зорієнтована на ліквідацію «провалів ринку» та виробництво суспільних благ. При цьому провалом ринку вважається економічна ситуація, за якої раціональна поведінка людей, котрі адекватно реагують на ринкове інформаційне середовище, не забезпечує ефективної алокації ресурсів (за Парето). Причинами виникнення такої ситуації можуть бути недосконалі конкуренція, природні монополії, зовнішні ефекти, асиметрія інформації, неповні ринки, диференціація доходів.

У світлі постулатів теорії суспільного вибору теоретичною базою для функціонування державних фінансів є закони ринку. Державні фінанси при цьому є засобом впливу на розподіл доходів, алокацію ресурсів і рівень зайнятості за допомогою урядових рішень стосовно фіскальних надходжень і видатків бюджету. У поле зору науковців потрапили причетні до функціонування державних фінансів інститути і демократичні процедури, в межах яких співгромадяни взаємодіють між собою, раціонально переслідуючи власні інтереси [1, с. 116, 121, 127].

Принагідно зазначимо, що проблема суспільних благ привертала увагу науковців у різні історичні періоди. Філософія Нового часу, що сформувалася в період, коли у Європі відбувалось зародження буржуазного суспільного устрою (XVII ст.), ставить перед наукою нові завдання. Від учених очікують досліджень і технічних розробок, що дають змогу розвивати промислове виробництво. Тому надважливим завданням є розроблення теорії пізнання, методів наукового дослідження, які необхідні для розвитку науки, техніки та матеріального виробництва. У цей період шотландський філософ Д. Юм запропонував поняття «суспільне благо» та звернув увагу на існування таких видів послуг, виробництво яких не приносить прибутку індивідуумам, однак є корисним для суспільства загалом.

Досліджуючи природу колективних (клубних) благ у контексті неокласицизму, А. Маршал вважав, що благом є всі бажані нами речі та предмети, які задовольняють людські потреби. Вчений виділив блага, які особа отримує від проживання в одному місці та в певний період часу, від належності до певного співтовариства [5].

Американський економіст, лауреат Нобелівської премії К. Ерроу у теоремі про неможливість «колективного вибору» (1951 р.) зазначає, що не існує такого суспільного правила класифікації ситуацій на рівні суспільства, яке було б сумісним з певною системою індивідуальних етичних обмежень суспільної функції добробуту [3, с. 328–346]. Учений вважає екстерналії основною причиною, через яку ринкова система не може забезпечити досягнення оптимального розподілу ресурсів (за Парето), і окреслює вигоди або небажані явища, для яких ринок не призначений за суттю.

Відомий американський економіст П. Самуельсон уперше висунув теорію публічних благ. Учений вважав, що держава несе відповідальність за досягнення національного суспільного блага, оскільки вона відповідає за забезпечення добробуту громадян. Суспільне благо він трактує як таке, що споживається колективно, при цьому споживання блага одним індивідом не приводить до зменшення споживання блага іншими особами. П. Самуельсон сформулював такі властивості суспільного блага, як неконкурентність (споживання здійснюється однаково усіма членами суспільства) та неможливість виключення індивіда зі споживання цього блага у будь-якому разі (навіть тоді, коли він за це не заплатив) [11, с. 387–399].

Неконкурентність ускладнює застосування ринкового механізму для фінансування блага та унеможлиблює його розподіл через конкурентний ринок. Неможливість виключення науковці розглядають у контексті «ефекту безбілетника» – явища, коли людина свідомо відмовляється оплачувати суспільне благо, бажаючи отримати це благо безкоштовно. У сучасних умовах прикладом такої ситуації може слугувати феномен ухилення від сплати податків, які спрямовуються на виробництво суспільних благ. Тому проблема «безбілетника» є надзвичайно актуальною та потребує вирішення. «Безбілетники» знижують цінність суспільного блага, що приводить до неефективності їх виробництва. Якщо усі споживачі відмовляться від оплати за суспільне благо, то відповідно його виробництво стане неможливим. Іншими словами, у користуванні суспільними благами зацікавлені всі, а бажання брати участь у їх оплаті відсутнє.

Значний внесок у розвиток державних фінансів зробив А. Пігу, який на основі теорії екстерналій (зовнішніх ефектів) розподілив блага на суспільні та приватні [9]. У цьому контексті вважаємо слушною думку, що словосполучення «суспільне благо» передбачає виробництво у державному секторі [12, с. 200]. Саме це стверджував П. Самуельсон у публікаціях, присвячених теорії державних видатків. Водночас учений допускав, що можуть існувати й інші визначення суспільних благ та інші теорії державних видатків. Однак він наводив додаткові аргументи на користь того, що з позиції ефективності суспільні блага повинні вироблятися державним сектором [10, с. 350–356].

Теорія провалів ринку характеризує суспільне благо через наявність потреб, які ринок ігнорує або спотворює баланс попиту і пропозиції, що є одним із прикладів збоїв ринку. Спростовуючи ідею «невидимої руки» та аргументи на користь вільного ринку, Р. Масгрейв увів поняття «мериторних благ» – благ, на які попит стимулюється державою та не залежить від індивідуальних уподобань [7, с. 70–80]. Прикладами таких благ є охорона здоров'я, освіта, субсидування малозабезпечених осіб, які повинні

забезпечувати держава. Ці блага сприяють розвитку людського потенціалу. Їх споживання є необхідним елементом формування «нової економіки» та відповідає інтересам сталого людського розвитку.

Суспільні блага, які мають суспільну корисність (задовольняють певну потребу людей), не передбачають оплати від споживачів та не мають конкуренції щодо споживання, отримали назву чистих суспільних благ (національна безпека, маяки, пам'ятки мистецтва). Їх виробництво та споживання супроводжуються позитивними зовнішніми ефектами.

Приватні блага є конкурентними (споживання блага однією особою робить неможливим його споживання іншою особою) та існують за принципом виключення (особи, які не можуть заплатити за них ринкову ціну, виключаються зі споживання). Ці характерні особливості приватних благ є основою формування ринкових цін. Споживач приватного блага готовий сплатити за нього таку вартість, яка відповідає граничній корисності цього блага. Тому ринок досконалої конкуренції забезпечує найбільш ефективний розподіл суспільних ресурсів.

Водночас існує значна кількість благ, які мають ознаки і суспільних, і приватних. Це змішані або квазісуспільні блага. Розуміння сутності того чи іншого блага є важливим для ефективної організації його виробництва, розподілу та споживання. Виділяють такі типи змішаних суспільних благ, як:

1) виняткові суспільні (платні суспільні) – блага, на які поширюється принцип винятковості, але відсутнє суперництво у їхньому споживанні. До таких благ належать кабельне телебачення, встановлення плати за користування автомагістралями, бібліотеками, музеями, театрами тощо;

2) спільні (загальнодоступні) – блага, що споживаються усіма та які характеризуються високою конкурентністю і низькою винятковістю. Іншими словами, ці блага є конкурентними, але не винятковими. До них належать міські вулиці, пішохідні зони, ліси, води та ін. [4, с. 34–35].

Вирішення проблеми державного чи приватного виробництва суспільних благ лежить у площині взаємодії держави та ринку. Така взаємодія є необхідною у сфері охорони навколишнього природного середовища. Насамперед це стосується інвестування в наукові дослідження, спрямовані на пошук альтернативних джерел енергії, що дасть змогу покращити якість довкілля та запобігти виснаженню природних ресурсів.

На думку американських учених Р. Масгрейва та П. Масгрейв, основною причиною неспроможності ринку щодо створення суспільних благ є те, що потреба у них відчувається колективно, а в приватних благах вона має індивідуальний характер. Науковці вважають, що основною проблемою виробництва суспільних благ є визначення їхньої необхідної кількості [6, с. 21–22].

Водночас політична функція оптимізації виробництва суспільних благ суттєво відрізняється від реального оптимуму з погляду суспільства. У цьому контексті слушною є думка американського економіста В. Нісканена [8], який виділяє такі п'ять гіпотез щодо ефектів функціонування державних фінансів, як: 1) гіпотеза надмірних витрат, суть якої полягає в тому, що державні бюджети є занадто великими, тобто вони перевищують бюджети, яким надає перевагу медіанний законодавець; 2) гіпотеза неефективності виробництва, яка полягає в тому, що державні витрати на виробництво суспільного блага є завищеними; 3) гіпотеза надлишкової пропозиції – пропозиція з боку виконавчої влади значно більшого обсягу послуг, ніж ухвалений законодавчою владою; 4) гіпотеза надмірної капіталізації – державне виробництво суспільних благ передбачає більш капіталомісткі методи виробництва порівняно з приватною фірмою, яка надає аналогічну послугу; 5) гіпотеза бюрократичної структури, яка полягає у тенденції до укрупнення органів і міністерств, які надають подібні за своїм характером послуги, з метою підвищення ефективності державного управління та оптимізації державних витратків.

Таким чином, надзвичайно велике значення має забезпечення оптимального виробництва суспільних благ. Оскільки суспільне благо є неподільним, його неможливо продавати окремими частинами, всі користувачі споживають його однакову кількість, то, відповідно, неможливо визначити ціну на окремі його частини, що зумовлює особливості сукупного попиту на нього. Цей попит відображає граничну корисність усього наявного обсягу суспільного блага, який користувачі мають спожити. Сукупний попит на приватне благо складається з індивідуальних попитів (рис. 1), а сукупний попит на суспільне благо визначається додаванням індивідуальних граничних вигод, які можна отримати від наявного обсягу блага (рис. 2).

На рис. 1 та 2 показано, як, застосувавши однакові підходи до ціноутворення (ціна, яку сплатив кожен споживач, дорівнює його граничній вигоді), можна отримати різний результат для приватних і суспільних благ. Так, сплативши однакоку вартість, споживачі А і В отримують різну кількість приватних благ. Водночас, споживаючи однакоку кількість суспільних благ, вони сплачують різну вартість.

Особливістю суспільних благ є те, що їхнє споживання супроводжується позитивними ефектами для всіх людей. Тому суспільство зацікавлене, щоб забезпечити такими благами населення. Однак основним питанням є не розподіл суспільних благ, а забезпечення їх оптимального виробництва. Обсяг суспільних благ має бути таким, щоби граничні суспільні вигоди (як сума граничних вигод усіх споживачів) дорівнювали граничним суспільним витратам на виробництво суспільних благ.

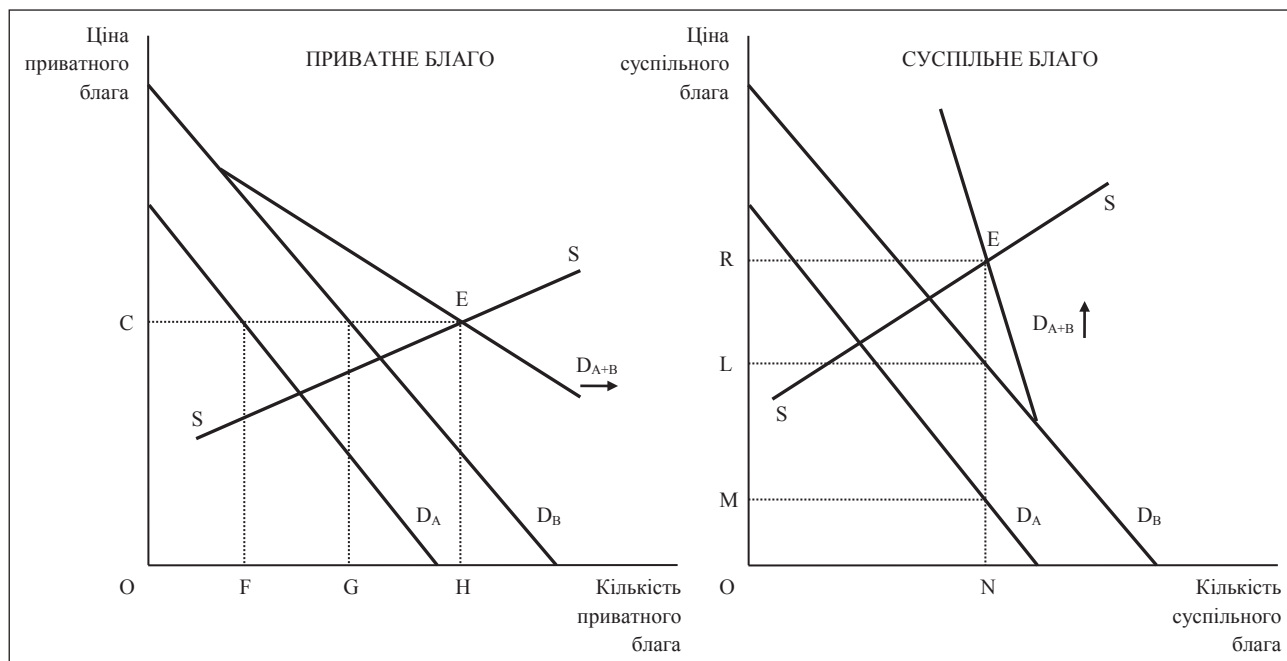


Рис. 1. Попит на приватне благо

Рис. 2. Попит на суспільне благо

Джерело: Р. Масгрейв та П. Масгрейв [6, с. 66]

де D_A , D_B – криві попиту споживачів А і В;
 D_{A+B} – сукупний ринковий попит;
 SS – крива пропозиції;
 E – точка рівноваги;
 OC – ціна приватного блага;
 OH – виробництво приватного блага;
 OF – частина приватного блага, яку купує споживач А;
 OG – частина приватного блага, яку купує споживач В;
 ON – виробництво суспільного блага;
 OR – ціна суспільного блага;
 OM – ціна, яку сплачує за суспільне благо споживач А;
 OL – ціна, яку сплачує за суспільне благо споживач В.

Висновки. Можна виокремити такі особливості державних фінансів як інструменту впливу на сталий людський розвиток: державні фінанси впливають на виконання державою соціальної, економічної, екологічної функцій; суб'єктом впливу державних фінансів є держава; державний фінансовий вплив має забезпечувати баланс інтересів держави та населення; вплив державних фінансів на сталий людський розвиток здійснюється згідно з чинним законодавством через відповідні організаційні форми (державний і місцеві бюджети; державні соціально-

страхові фонди; державні та комунальні банки; державні та комунальні підприємства). Водночас постає питання щодо розмежування повноважень державних і місцевих органів влади. Адже практика показує, що виробництво суспільних благ доцільно забезпечувати на місцевому рівні. Це зумовлено суттєвими відмінностями в уподобаннях населення, яке проживає на різних територіях держави, та відсутністю додаткових витрат, пов'язаних із передачею виробництва відповідного блага на нижчий рівень, що є перспективою подальших розвідок.

Список літератури:

1. Андрущенко В.Л. Фінансова думка Заходу в ХХ столітті (Теоретична концептуалізація і наукова проблематика державних фінансів) / В. Л. Андрущенко. – Львів : Каменяр, 2000. – 303 с.
2. Афанасьев М.С. Предпосылки формирования теории государственных финансов / М.С. Афанасьев, И.В. Кривогуз // Вопросы государственного и муниципального управления. – 2008. – № 2. – С. 50–72.
3. Arrow K.J. A difficulty in the concept of social welfare / K.J. Arrow // Journal of Political Economy. – 1950. – № 58. – Р. 328–346.
4. Краснікова Л.І. Теорія державних витрат та суспільний вибір : моногр. / Л.І. Краснікова ; Нац. ун-т «Києво-Могилянська акад.». – К. : НаУКМА, 2009. – 108 с.
5. Маршалл А. Принципы экономической науки [Електронний ресурс] / А. Маршалл. – М. : Прогресс, 1993. – Режим доступу : http://www.gumfak.ru/econom_html/marshall/marsh28.shtml.
6. Масгрейв Р.А. Государственные финансы: теория и практика / Р.А. Масгрейв, П.Б. Масгрейв. – М. : Бизнес Атлас, 2009. – 716 с.

7. Masgrave R.A. The Theory of Public Finance / R.A. Masgrave. – New York : McGraw HillBook Co., 1959. – 628 p.
8. Нисканен В.А. Бюрократы и политики [Електронний ресурс] / Вильям А. Нисканен // Режим доступу : http://www.seinstitute.ru/Files/veh4-3-17_Niskanen.pdf.
9. Pigou A.C. The Economics of Welfare [Електронний ресурс] / A.C. Pigou. – Macmillan and Co., limited St. Martin's Street, London, 1932. – Режим доступу : <http://oll.libertyfund.org/titles/1410>.
10. Samuelson P.A. A diagrammatic exposition of a theory of public expenditure / P.A. Samuelson // Review of Economics and Statistics. – 1955. – № 4. – P. 350–356.
11. Samuelson P.A. The Pure Theory of Public Expenditure / P.A. Samuelson // Review of Economics and Statistics. – 1954. – № 4. – P. 387–399.
12. Холкомб Р.Дж. Теория происхождения теории общественных благ / Р.Дж. Холкомб // Экономическая политика. – 2015. – Т. 10. – № 4. – С. 196–207.

БУХГАЛТЕРСЬКИЙ ОБЛІК, АНАЛІЗ ТА АУДИТ

УДК 657.6+159.9

Бондар Ю.В., аспірант
*Національний науковий центр «Інститут аграрної економіки»
 Національної академії аграрних наук України*

ВРАХУВАННЯ ПСИХОЛОГІЧНИХ АСПЕКТІВ ПІД ЧАС ЗДІЙСНЕННЯ ПОПЕРЕДНЬОГО КОНТРОЛЮ ЯКОСТІ АУДИТОРСЬКИХ ПОСЛУГ

Бондар Ю.В. Врахування психологічних аспектів під час здійснення попереднього контролю якості аудиторських послуг. У статті приведено узагальнені результати досліджень щодо розподілу контролю якості в аудиті на попередній, поточний і наступний як у частині зовнішнього, так і у складнику внутрішнього контролю. Визначено, що внутрішній попередній контроль якості аудиту, який полягає в оцінці професійної компетентності та етики аудиторів, не повною мірою охоплює сфери, які є затребуваними для такого контролю. Обґрунтовано, що для цілей внутрішнього попереднього контролю якості необхідним є запровадження тестування аудиторів та претендентів на вакантні посади в аудиторських фірмах на визначення типу темпераменту. Врахування темпераменту аудиторів забезпечить оптимальне планування персоналу фірми у цілому, планування аудиторських робочих груп та правильний розподіл аудиторських процедур між працівниками для забезпечення вищої продуктивності та якості їхньої роботи.

Ключові слова: аудит, якість аудиту, контроль якості в аудиті, темперамент.

Бондар Ю.В. Учет психологических аспектов при осуществлении предварительного контроля качества аудиторских услуг. В статье приведены обобщенные результаты исследований разделения контроля качества в аудите на предварительный, текущий и последующий как в части внешнего, так и в составляющей внутреннего контроля. Определено, что внутренний предварительный контроль качества аудита, который состоит в оценке профессиональной компетентности и этики аудиторів, не в полной мере охватывает сферы, которые являются востребованными для такого контроля. Обосновано, что для внутреннего предварительного контроля качества необходимым является введение тестирования аудиторів и претендентов на вакантные должности в аудиторских фирмах на определение типа темперамента. Учет темперамента аудиторів обеспечит оптимальное планирование персонала фирмы в целом, планирование аудиторских рабочих групп и правильное распределение аудиторских процедур между работниками для обеспечения более высокой продуктивности и качества их работы.

Ключевые слова: аудит, качество аудита, контроль качества в аудите, темперамент.

Bondar J.V. Taking into account the psychological aspects in making preliminary control of the quality of auditing services. The article summarizes the results of research on the division of quality control in the audit on the preliminary, current and next, both in the external and in the internal control. It has been determined that the internal preliminary control of the quality of the audit, which consists in assessing the professional competence and ethics of auditors, does not fully cover the areas that are in demand for such control. It has been substantiated that for the purposes of internal preliminary quality control it is necessary to implement the testing of auditors and applicants for vacant positions in audit firms to determine the type of temperament. Taking into account the temperament of the auditors will ensure optimum planning of the company's staff as a whole, planning of the audit working groups and the correct dividing of audit procedures between the employees to ensure higher productivity and the quality of their work.

Key words: audit, audit quality, quality control in audit, temperament.

Постановка проблеми. Ще з давніх часів найкращі представники людства почали помічати наявність стійких взаємозв'язків між окремими явищами і процесами, які належать до різних галузей знань. Однак обґрунтуванню цих зв'язків, як і застосуванню відкриттів одних наук для розв'язання проблем інших, прямо чи дотично пов'язаних із ними

або взагалі не пов'язаних, протягом доволі тривалого часу увага не приділялася. Однак за останні кілька століть у зв'язку з чимдалі більш активним проникненням людини у глибини законів навколишнього світу ці тенденції значно змінилися. На основі дослідження властивостей об'єктів одних наук усе частіше моделюються об'єкти, вирішуються про-

блеми й удосконалюються об'єкти інших. Причому це стосується не лише природничих і технічних, а й значною мірою суспільних наук.

Оскільки економічні науки також належать до останньої категорії наук, твердження, наведені вище, стосуються їх повною мірою. Однак далеко не в усіх науках застосування підходів, методів, відкриттів і практик з інших сфер людської діяльності сприймаються позитивно. Хоча, наприклад, правила тієї ж математики економіка використовує активно і це не викликає нарікань.

Сьогодні ми маємо намір запропонувати для розгляду наукової спільноти висвітлення питання про застосування підходів інших наук для забезпечення ефективного функціонування однієї з надбудов економіки та похідної від одного з її ключових елементів – бухгалтерського обліку. Йдеться про аудиторську діяльність, а конкретно – про застосування психологічних теорій до розв'язання проблем аудиту в частині забезпечення і контролю його якості.

Аналіз останніх досліджень і публікацій.

Загальними питаннями розвитку теорії і практики аудиту в Україні та у світі займалася настільки велика кількість учених, що для їх перелічення слід було би виділити окрему статтю. Більшість із них, у тому числі й такі знані вітчизняні фахівці аудиторської справи, як Л.В. Гуцаленко [1], О.Ю. Редько [8] та ін., одним із ключових елементів аудиту визначають контроль його якості. Традиційно вони такий контроль (як і будь-який інший) поділяють на попередній, поточний і наступний. При цьому попередній контроль якості аудиту переважно пов'язаний із підготовчими аспектами аудиторських перевірок, а також із загальною оцінкою компетентності аудиторів як фахівців, від професійних дій яких залежать результати аудиту та репутація аудиторської фірми. Водночас питання оцінки і взяття на контроль глибинних особистісних факторів, урахування чи неврахування яких впливає на якість аудиту в частині окремих аудиторських процедур, конкретних аудиторських завдань і діяльності аудиторської фірми у цілому, у сучасних фундаментальних та прикладних працях з аудиту не піднімаються.

Постановка завдання. З огляду на це, метою статті є розвиток підходів до попереднього контролю якості аудиту шляхом урахування особливостей темпераменту працівників аудиторських фірм під час планування персоналу та планування аудиторських перевірок.

Виклад основних результатів. У вступі до цієї статті зазначалося, що контроль якості аудиторських процедур, слідує в руслі теорії контролю, загалом поділяється на попередній, поточний та наступний. Підходи до надання характеристик цим видам контролю, на нашу думку, найбільш удали синтезували Л.М. Одинцова та Л.М. Загорянська у статті «Організація контролю якості аудиту в Україні». При цьому зазначені науковці, визначаючи у цілому класифі-

кацію контролю якості з виділенням внутрішнього та зовнішнього його складників, розподіляють на попередній, поточний і наступний як зовнішній, так і внутрішній контроль якості. Вчені відзначають, що зовнішній попередній контроль якості проводиться: Аудиторською палатою України – під час складання кваліфікаційних іспитів на сертифікат аудитора, під час реєстрації аудиторських фірм тощо; Спілкою аудиторів України – під час делегування своїх представників до Аудиторської палати України та прийняття аудиторів до лав організації [3]. Інші ж автори відносять до попереднього зовнішнього контролю якості аудиту різноманітні іспити та програми підвищення кваліфікації аудиторів.

Щодо внутрішнього попереднього контролю якості аудиту, то Л.М. Одинцова і Л.М. Загорянська встановлюють, що він здійснюється під час прийому на роботу, призначення аудитора на перевірку, узгодження програм і планів перевірки, направлення аудиторів на підвищення кваліфікації.

Отже, ключовим критерієм та елементом, який підлягає попередньому контролю якості (а контроль переважно означає управління з погляду відповідності об'єкта ідеальним параметрам і приведення його до такого ідеального стану), є кваліфікація аудитора. Схематично логіку цього твердження представлено на рис. 1.

Мета попереднього контролю якості аудиту в загальному чітка і зрозуміла, і вона полягає у забезпеченні відповідності аудиторів кваліфікаційним вимогам до них як до фахівців своєї справи або як до спеціалістів, що претендують на статус фахівця. Звичайно, аспекти відповідності аудиторів вимогам до них мають різноплановий характер, але у цілому вони переважно стосуються оцінки того, чи забезпечуються цими спеціалістами у власному професійному житті вимоги відповідних стандартів та правил професійної ділової етики. Отже, ключовими характеристиками, які підпадають під попередній контроль якості, є кваліфікація та етика.

Під кваліфікацією тлумачні академічні словники розуміють у цілому відповідний фах, професію, спеціальність, але більш конкретно – рівень придатності та підготовленості людини до певного виду праці, тобто наявність у нього відповідних знань, умінь і навичок, які потрібні для виконання роботи [5].

Етика ж являє собою сукупність доктрин про мораль, норми поведінки, моральні правила відповідної суспільної чи професійної групи [10, с. 135–136]. Тобто ключем, який передбачає відповідність аудитора стандартам контролю якості, є його поведінка (передусім як професіонала, який, з одного боку, забезпечує належний рівень поваги до осіб, з якими має контакт у межах виконання своїх обов'язків, а з іншого – дотримується особистої дистанції, яка не компрометує його самого, не викликає негативних вражень і свідчень про нього у клієнтів та не впливає на результати аудиторської перевірки).

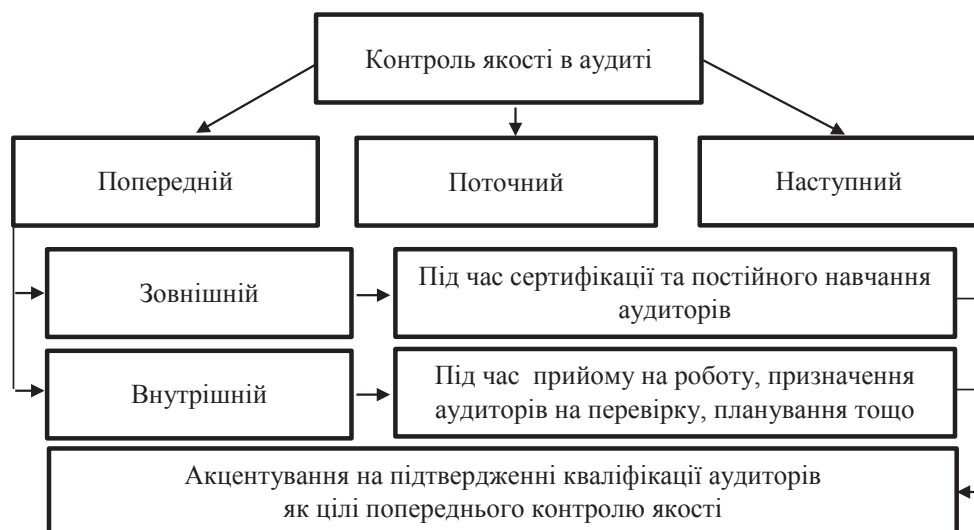


Рис. 1. Найвні акценти попереднього контролю якості аудиту

Джерело: складено автором

Однак обидва ці компоненти орієнтуються передусім на набуті аудитором характеристики та не стосуються оцінки більш глибоких та стрижневих ознак, які притаманні йому як індивіду, адже для забезпечення і професійної компетентності, і ділової етики аудитор повинен мати певний особистісний background.

Про що йдеться? Про необхідність для керівництва аудиторської фірми (це стосується у першу чергу внутрішнього попереднього контролю якості) мати можливість оцінювати для забезпечення ефективної діяльності підприємства загалом та аудиторських робочих груп, які отримують завдання на перевірку, загальні психологічні характеристики працівників як стрижневий базис прояву їхніх професійних здібностей у тих чи інших робочих ситуаціях та у взаємодії з іншими аудиторами, керівництвом аудиторської фірми, представниками клієнта, третіми особами тощо.

Іншими словами, для поглиблення впевненості в тому, що аудиторські перевірки будуть проводитися якісно та без ексцесів, а працівники, які будуть приймати участь у виконанні робочих завдань, виконуватимуть роботу, яка покладена на них, максимально ефективно, керівництву аудиторської фірми слід так підібрати персонал і так його розподіляти між робочими завданнями, щоби звести до мінімуму ймовірність виникнення конфліктних ситуацій між членами аудиторської групи у процесі виконання робіт та забезпечити максимальну відповідність завдання, поставленого перед конкретним аудитором, усім без виключення, а не лише професійним характеристикам його особистості.

Вищенаведені твердження базуються на тому, що ні професійна література, ні практика роботи аудиторських фірм не засвідчують фактів проведення досліджень щодо врахування їх менеджментом психологічних характеристик та типів особистостей

спеціалістів, які виконують різні робочі завдання або є претендентами на прийом до штату.

Отже, приймаючи рішення щодо розподілу аудиторів між об'єктами і ділянками аудиторських перевірок, а також рішення щодо прийняття відповідних спеціалістів на роботу, керівництво аудиторської фірми має враховувати не лише їхню професійну компетентність і ділову етику, а й тип темпераменту. Якщо в частині розроблення політик якості надання аудиторських послуг аудитори зацікавлені у професійному зростанні працівників, від якого в кінцевому підсумку залежить і рівень задоволення клієнтів (це можна висловити вербальною тотожністю «задоволений і мотивований аудитор – спокійний і успішний клієнт»), то під час планування аудиторських перевірок вони мають урахувати не лише компетентність та обізнаність аудиторів, а й їхні психотипи.

Вченими у сфері психології та соціології давно переконливо теоретично доведено й експериментально підтверджено, що тип темпераменту визначає орієнтацію людей на кінцевий результат праці чи на відносини з людьми, на роботу рутинного характеру чи на роботу, пов'язану з дослідницькими аспектами виконання будь-яких завдань, що стоять перед ними [2; 4; 6; 7; 9]. І ці універсальні правила є справедливими для всіх сфер людської діяльності. Загалом, згідно з ученням про темперамент, наука виділяє чотири основні його типи, які відомі як холеричний, сангвінічний, меланхолійний та флегматичний.

На жаль, сучасні вимоги до аудиторів, які належать до системи контролю якості в аудиті, передбачають автоматичне ставлення до аудиторів, а особливо до стажерів аудиторських фірм, як до безпристрасних професіоналів-універсалів. Однак у цих умовах не повною мірою забезпечується реалізація принципу піклування про персонал. Праця аудиторів організо-

ується лише виходячи з їх досвіду або навичок, а не з тих позицій, коли вона за поєднанням професійних якостей та природних завдатків може бути найбільш ефективною та корисною для роботодавця.

З вищезазначеного випливає таке: для забезпечення і власної успішності та результативності, і здорової психологічної атмосфери в колективі керівництво аудиторської фірми має піклуватися про реалізацію потенціалу працівників з огляду на їхні вроджені схильності. Отже, цілком очевидно, що менеджменту для досягнення оптимальної ефективності роботи кожного окремого працівника та колективу в цілому також слід враховувати темпераментні особливості аудиторів та їхніх асистентів під час постановки аудиторських завдань.

Оскільки аудиторська перевірка – процес складний, багатогранний і багатоетапний, на кожній її стадії мають місце і адміністративні, і комунікаційні види робіт, і роботи, орієнтовані на значну ділову активність, і роботи, пов'язані з необхідністю скрупульозного і детального дослідження фактів господарського життя підприємства, щодо якого аудиторська фірма отримала замовлення на перевірку. Відрізняються між собою й аудиторські процедури залежно від об'єктів обліку, які перевіряються. І якщо керівництво аудиторської компанії розподілятиме на ділянки, що передбачають виконання рутинної одноманітної роботи, працівників холеричного або сангвінічного темпераменту, а на ділянки, де завдання аудитора передусім полягає у спілкуванні з клієнтом та зі сторонніми особами – флегматиків та меланхоліків, це призведе до розбалансування роботи фірми та до виникнення відчуття незадоволення власною діяльністю у працівників. Більше того, це зумовить два похідні наслідки:

1. З часом якість роботи окремих виконавців аудиторських завдань матиме тяжіння до зниження внаслідок виконання роботи, яка не відповідає схильностям конкретного працівника;

2. Будуть нівельовані можливості оптимізації часу, який затрачається на проведення перевірок. Адже, наприклад, працівник із темпераментом холерика виконуватиме завдання з суцільної перевірки касових операцій набагато довше, ніж працівник-флегматик. Окрім того, під час виконання роботи представником першого з двох згаданих психотипів матиме місце наявність значно більшого ризику допущення помилки у підрахунках, ніж під час виконання того ж завдання представником другого типу темпераменту.

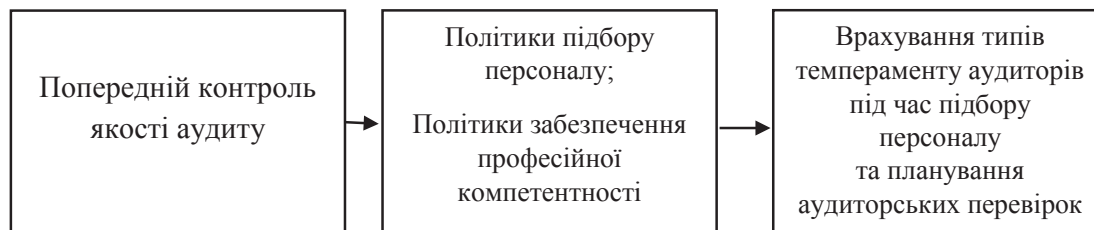
Реальним інструментом, який сприятиме оптимізації кадрової роботи аудиторської фірми та забезпечуватиме ефективне виконання аудиторських завдань (і з позицій якості, і з позицій співвідношення «затрати часу – результат процедур»), є запровадження тестування на визначення типу темпераменту серед кандидатів на відповідні посади та діючих працівників. При цьому слід визначитися

з тим, які види аудиторських робіт найбільш ефективні щодо їх виконання для відповідних типів темпераменту з огляду на характеристики кожного із цих типів, та враховувати це під час планування персоналу та конкретних аудиторських перевірок. У зв'язку із зазначеним нами зроблено перші спроби розподілити основні види аудиторських робіт під час комплексного аудиту (адже він охоплює більшу частину аудиторських процедур та об'єктів, які має перевірити аудитор) між типами темпераментів (рис. 2).

Зазначимо, що цей розподіл не є винятковим, рівно як і не є вичерпним перелік робіт, щодо яких можна і потрібно оцінювати психологічну відповідність конкретного виконавця аудиторських робіт тим завданням, які поставлені перед ним. При цьому ми не вважаємо, що аудитори не мають змоги, здатності чи здібностей до виконання тих чи інших аудиторських робіт з огляду на переважну наявність у них того чи іншого типу темпераменту. Саме тому в таблиці співвідношення темпераментів та аудиторських робіт, яка є елементом рис. 2, присутні лише позначення «+» (як абсолютна здатність до виконання) та «+/-» (як здатність до виконання, однак яка зумовлює додаткові труднощі у зв'язку з адаптацією характеру роботи до типу темпераменту).

За врахування темпераменту аудиторів та претендентів на вакантні посади у колективі аудиторської фірми у цілому та всередині аудиторських груп зокрема зберігатиметься здоровий баланс холериків, меланхоліків, флегматиків і сангвініків, а за правильного розподілу аудиторів за кожним із завдань (залежно від того, якого роду роботи передбачаються на конкретному об'єкті) це зумовить оптимізацію робочого часу за рахунок виконання кожним з аудиторів функцій, які більш прийнятні для їхнього темпераменту.

Висновки. У статті дістали розвитку організаційні аспекти внутрішнього контролю якості аудиторських послуг шляхом застосування інжинірингових підходів до попереднього контролю якості аудиту на основі розроблення пропозицій щодо врахування темпераменту виконавців аудиторських процедур на стадії планування аудиторського процесу та підбору персоналу. Ці пропозиції за умови їх реалізації сприятимуть більш якісному виконанню аудиторами своїх робочих завдань з огляду на правильний їх розподіл із боку керівництва аудиторської фірми, а також забезпечуватимуть оптимальне співвідношення між працівниками різних темпераментів у межах аудиторської фірми, що знизить ризики виникнення конфліктів та оптимізує взаємодію аудиторів між собою у процесі виконання завдань. Перспективою досліджень у даному напрямі є проведення експериментальних досліджень ефективності та якості аудиту у фірмах із різною питомою вагою фахівців із сангвінічним, холеричним, флегматичним і меланхолійним темпераментами.



Види аудиторських робіт	Тип темпераменту			
	Холерик	Сангвінік	Флегматик	Меланхолік
Перевірка записів або документів	+/-	+/-	+	+
Спостереження за рутинними процесами	+/-	+/-	+	+
Спостереження за діяльністю груп виконавців із необхідністю отримання пояснень	+	+	+/-	+/-
Запити	+	+	+/-	+/-
Підтвердження	+	+	+/-	+/-
Підрахунки	+/-	+/-	+	+
Повторні виконання процедур контролю	+/-	+/-	+	+

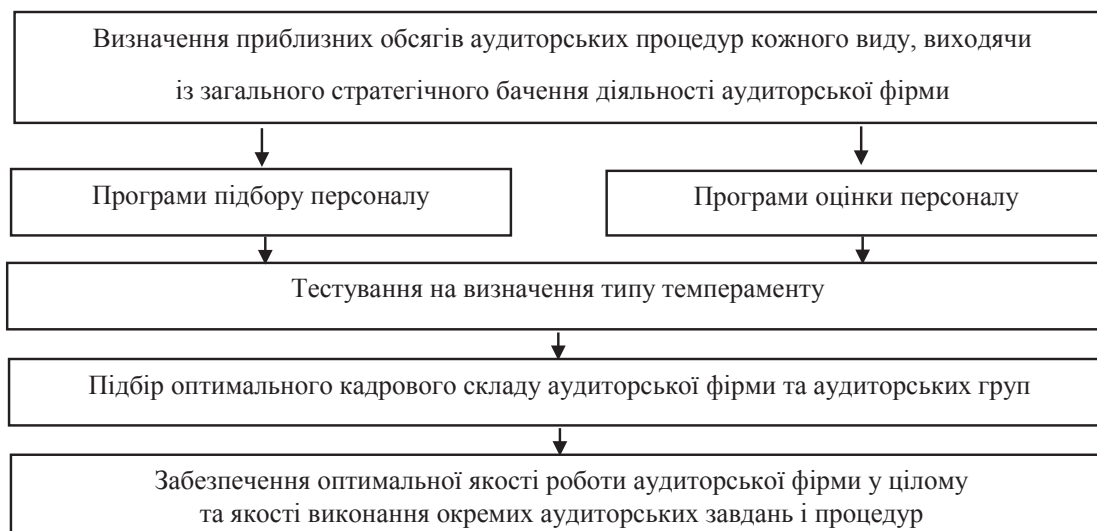


Рис. 2. Врахування темпераменту виконавців аудиторських процедур під час планування аудиторських перевірок та підбору персоналу для аудиторської фірми

Джерело: сформовано автором

Список літератури:

1. Гуцаленко Л.В. Контроль якості аудиту у вітчизняній та зарубіжній практиках / Л.В. Гуцаленко, Н. Пришляк // Економічний аналіз. – 2010. – Вип. 6. – С. 411–413.
2. Дослідження властивостей темпераменту (методика В.М. Русалова) // Персонал. – 2007. – № 2. – С. 84–87.
3. Загорянська Л.М., Одинцова Л.М. Організація контролю якості аудиту в Україні / Л.М. Загорянська, Л.М. Одинцова // Вісник КДПУ. – 2006. – Вип. 2(37). – Ч. 2. – С. 146–151.
4. Иванова Е. Темперамент и профессия / Е. Иванова [Электронный ресурс]. – Режим доступа : www.planetahr.ru/publication/6671.
5. Кваліфікація. Словник економічних термінів [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.ekonomiks.net.ua/%D0%9A%D0%B2%D0%B0%D0%BB%D1%96%D1%84%D1%96%D0%BA%D0%B0%D1%86%D1%96%D1%8F/>.
6. Маценко В. Психобіологічні чинники становлення та розвитку індивідуальності: Темперамент та сила нервової системи / В. Маценко // Психолог. – 2005. – № 43. – С. 3–12.
7. Педан Т.П. Темперамент, и не только / Т.П. Педан // Психология и соционика межличностных отношений. – 2007. – № 3. – С. 43–59.
8. Редько О.Ю. Якість аудиторських послуг: філософія та міфологія / О.Ю. Редько // Бухгалтерський облік і аудит. – 2009. – № 1. – С. 46–54.
9. Самоукина Н. Методы влияния на руководителей и подчиненных с учетом их типа темперамента / Н. Самоукина // Менеджмент і менеджер. – 2007. – № 9. – С. 39–48.
10. Тофтул М.Г. Сучасний словник з етики / М.Г. Тофтул. – Житомир : ЖДУ ім. І. Франка, 2014. – С. 135–136.

Круценко А.В., магістрант,
*Національний університет кораблебудування
імені адмірала Макарова*

ПОНЯТТЯ ТА ОСОБЛИВОСТІ ЛІЗИНГУ

Круценко А.В. Поняття та особливості лізингу. У статті висвітлено поняття та особливості лізингу. Обґрунтовано актуальність лізингу в період економічної кризи. Виявлено переваги та недоліки лізингу в сучасних умовах. З'ясовано, що за умов державної підтримки лізинг в Україні може стати дієвим інноваційним інструментом модернізації економіки.

Ключові слова: лізинг, лізингові операції, лізингоотримувач, лізингодавець.

Круценко А.В. Понятие и особенности лизинга. В статье освещены понятие и особенности лизинга. Обоснована актуальность лизинга в период экономического кризиса. Выявлены преимущества и недостатки лизинга в современных условиях. Установлено, что в условиях государственной поддержки лизинг в Украине может стать действенным инновационным инструментом модернизации экономики.

Ключевые слова: лизинг, лизинговые операции, лизингополучатель, лизингодатель.

Krutsenko A.V. Concept and features of leasing. The article highlights the concept and peculiarities of leasing. The relevance of leasing during the economic crisis is grounded. The advantages and disadvantages of leasing in modern conditions are revealed. It is established that in conditions of state support, leasing in Ukraine can become an effective innovative tool for modernizing the economy.

Key words: leasing, leasing operations, leasingrecipient, leasingbestow.

Постановка проблеми. Становлення та розвиток ринкових відносин в Україні супроводжується значним погіршенням стану суб'єктів господарювання. Зношеність основних засобів на підприємствах багатьох видів економічної діяльності досягла критичного рівня, внаслідок чого неможливим є подальше нарощування економічних та соціальних показників розвитку країни, підвищення конкурентоспроможності вітчизняної продукції. У цих умовах відбувається пошук нових форм інвестування, що здатні значно поживити процес оновлення виробництва, серед них – нетрадиційна для України форма оновлення виробничих процесів – лізинг. Його поява в Україні зумовлена еволюцією економічних відносин учасників господарської діяльності та створенням передумов для адекватних кількісних і якісних змін продуктивних сил.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. У сучасній науковій літературі багато досліджень присвячено становленню та розвитку лізингових відносин. Серед учених, які присвятили цій проблематиці праці, можна назвати Дж. Адамса, Д. Блума, В.В. Вітрянського, В.Д. Газмана, І.Г. Костирко та ін. Але треба відзначити, що не існує однозначного підходу до визначення поняття та об'єкта лізингу, а також тих функцій, які він виконує у лізингових відносинах.

Постановка завдання. Метою статті є визначення поняття лізингу та особливостей лізингових відносин в Україні.

Виклад основних результатів. Прийнято вважати, що всі економіко-правові відносини, які пов'язані з лізингом, належать до нового чи новіт-

нього періоду історії господарських взаємозв'язків. Однак це не так. Сучасне розуміння лізингу бере початок ще від класичних принципів Римського права про розмежування понять «власник» і «користувач» майна. Як зазначає В. Ляшенко, «виникнення і саме існування лізингу як особливого виду бізнесу засновані на можливості розділення компонентів власності на дві важливі правочинності – користування річчю, тобто застосування її згідно з призначенням, з метою дістати прибуток та інші вигоди, і саме право власності як правове панування особи над об'єктом власності» [1, с. 9].

Багатовіковим досвідом доведено, що багатство в кінцевому підсумку полягає не просто у володінні власністю безпосередньо, а в ефективному її використанні. Звідси передусім випливає, що лізинг – це спосіб реалізації відносин власності, що виражає певний стан виробничих сил та виробничих стосунків, з якими він знаходиться в тісному взаємозв'язку.

Основу правового регулювання лізингових відносин становить ГК України. Згідно зі ст. 292 ГК України, «лізинг – це господарська діяльність, спрямована на інвестування власних чи залучених фінансових коштів, яка полягає у наданні за договором лізингу однією стороною (лізингодавцем) у виняткове користування другій стороні (лізингоодержувачу) на визначений строк майна, що належить лізингодавцю, або набувається ним у власність (господарське відання) за дорученням або за згодою лізингоодержувача у відповідного постачальника (продавця) майна, за умови сплати лізингоодержувачем періодичних лізингових платежів [2].

Особливість лізингової діяльності полягає у тому, що, з одного боку, вона сприяє становленню приватної власності на засоби виробництва, а з іншого – веде до її подолання, зміни власника та розпорядника.

Будь-яке визначення лізингу є обмеженим і не може врахувати всіх форм прояву цього нового кредитного інструмента. Так, наприклад, Європейська федерація національних асоціацій із лізингу обладнання (Євролізинг) дає таке визначення цього поняття: «Лізинг – це договір оренди заводу, промислових товарів, обладнання, нерухомості для використання їх у виробничих цілях, тоді як товари купуються орендодавцем і він зберігає за собою право власності. Лізинг стає складною триєдиною торгово-фінансово-кредитною операцією, однією з форм оренди машин та обладнання, одним зі способів фінансування інвестицій і активізації збуту, який засновано на збереженні права власності на товари за орендодавцем. Його застосування пов'язане з «розщепленням» функції власності, тобто відділенням володіння майном від користування ним [3, с. 183–184].

І.М. Грищенко, досліджуючи становлення лізингового посередництва [4, с. 61–66], зазначає, що найбільш повне визначення терміну «лізинг» сформульоване в Конвенції про міжнародний фінансовий лізинг УНІДРУА, яка була прийнята в 1988 р. у Канаді.

У названій Конвенції фінансовий лізинг визначається як операція, в якій одна сторона (лізингодавець):

- на умовах іншої сторони (лізингоотримувача) укладає договір (договір поставки) з третьою стороною (постачальником), згідно з яким лізингодавець отримує виробниче обладнання, засоби виробництва або інше обладнання (обладнання) на умовах, схвалених лізингоотримувачем;

- укладає договір (договір лізингу) з лізингоотримувачем, надаючи лізингоотримувачеві право користування обладнанням за умови виплати лізингових платежів [5].

На нашу думку, найбільш повне визначення лізингу дає Л.Я. Снігір: «Лізинг – це нова організаційно-правова форма бізнесу, яка створює поєднання кредитної операції, інвестиційної діяльності й оренди одночасно» [6, с. 12].

Аналізуючи теоретичні підходи до визначення лізингу, ми звернули увагу на аспекти його трактування, що використовували автори, а саме: «юридична угода», «довгострокова оренда», «контракт», «підприємницька діяльність», «господарська діяльність», «кредит», «інвестування коштів», «комплекс майнових відносин», «дії за чужий рахунок», «спосіб купівлі-продажу» та ін.

Треба відзначити, що жодна із цих форм прояву не може вичерпно висвітлити сутність цього поняття через її обмеженість.

Елементи кредиту, інвестицій та оренди як складники в комплексі лізингових відносин тією або іншою мірою визнаються більшістю учених-економістів.

Проте якщо частина дослідників посилається на рівнозначну наявність в операції лізингу всіх трьох елементів, то інші автори можуть виділяти один з елементів або спростовувати ознаки інших. Так, О. Яновський зазначає, що «лізингом є особлива форма оренди, пов'язана з наданням у користування машин, обладнання, інших матеріальних засобів та майна». Він також визначає лізинг як «щось середнє між орендою та кредитом, розстрочкою і прокатом» [7, с. 90–92].

На думку В.І. Міщенко, в «економічному значенні лізинг можна розглядати як форму кредиту, що надається лізингодавцем лізингоодержувачу у формі майна, яке передано в користування, або форму інвестування в економіку, альтернативну банківському сектору» [8, с. 41].

На рис. 1 схематично відображено лізинг у системі економічних відносин [9, с. 135].

Треба зазначити, що переважна більшість фахівців у своїх працях підтверджує, що лізинг відповідає кредитним відносинам, адже, надаючи на певний строк елементи основного капіталу, їх власник у визначений термін отримує назад суму коштів, сплачених за майно, з виплатою комісійних, тобто наявні принципи строкості та повернення, а також платності.

Проте, як зазначає С.К. Амелін, «хоча за формою лізинг зовні є схожим на комерційний кредит, але є й суттєві відмінності. Зокрема, за комерційного кредитування одночасно з передачею товарів у тимчасове користування надається й право власності на них, а за лізингу право користування майном відокремлено від права володіння ним. Лізингоодержувач набуває лише права користування предметом лізингу, за що здійснює плату (лізингові платежі) лізингодавцю» [9, с. 135].

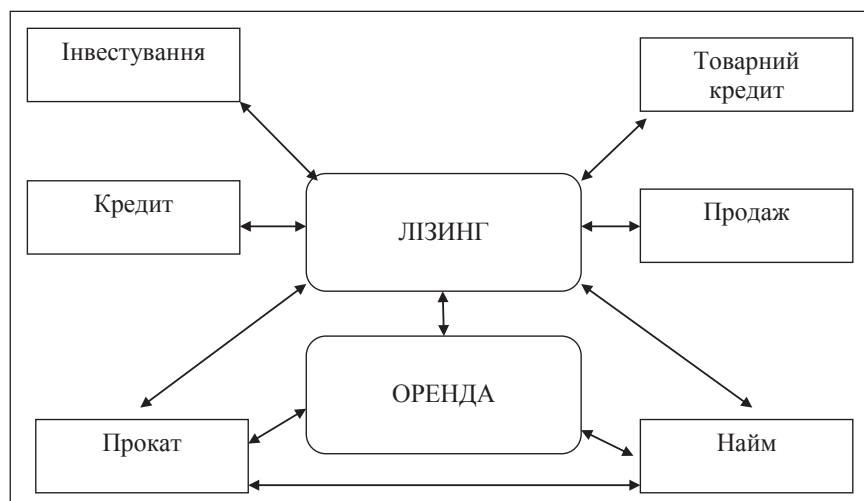


Рис. 1. Лізинг у системі економічних відносин

Отже, лізинг у широкому сенсі є організаційною формою підприємницької діяльності, яка виражає відносини власності, особливу систему господарювання. Однак, як і кожне самостійне явище, як економічна категорія, він має свій власний зміст та різні форми виявлення, які можна подати з різним ступенем конкретності.

Вказані особливості лізингу визначають його основні функції, які допомагають розкрити сутність цього явища [9, с. 137].

Таким чином, встановлено, що єдиного підходу до тлумачення лізингу не існує. Більшість дослідників схиляється до думки, що це відносини, які поєднують у собі ознаки інвестиційних, орендних та кредитних відносин. У зв'язку із цим виникає необхідність у диференціації об'єктів лізингу згідно з їх ознаками та окремими характеристиками.

При цьому роль об'єктів лізингу проявляється у виконанні ними інформаційної, інвестиційної та інноваційної функцій і тим самим становлять ґрунтовну інформаційну базу для прийняття рішень учасниками лізингової операції.

До переваг лізингу вважаємо за потрібне віднести такі:

- мінімальний пакет документів для укладання лізингової угоди;
- лізинг дає змогу спочатку випробувати машини, а потім закупити їх, а обладнання у сезонних галузях орендувати лише на час його фактичної експлуатації;
- доступний малим і середнім підприємствам;
- лізинг не вимагає поручительства;
- на цьому етапі розвитку лізинговий договір можна оформити протягом одного дня;
- лізинг не має обмежень за територіальним розміщенням лізингоотримувача або за формою власності;
- лізингоотримувач має змогу прив'язки обсягу лізингового платежу до вибраної ним валюти і при цьому не зобов'язаний проводити конвертацію валюти;

– страхування, реєстрацію предмета лізингу і сплату інших обов'язкових платежів бере на себе лізингодавець;

– лізинг посилює конкуренцію між банками та лізинговими компаніями, знижує вплив на позичковий відсоток, що стимулює приплив капіталів у виробничу сферу.

Підприємству-виробнику лізинг вигідний тим, що за його допомогою підтримується тісний зв'язок між виробниками і споживачами техніки. Вся інформація про недоліки використовуваного устаткування надходить до підприємства-виробника, яке вилучає їх, посилюючи конкурентоспроможність своєї продукції та розширюючи можливості її збуту. Збуваючи продукцію за лізингом, виробник вирішує проблему отримання плати за неї, що зміцнює його фінансове становище.

Недолікам лізингу приділяють значно менше уваги, ніж перевагам.

До недоліків лізингу відносять таке:

- складна організація лізингової угоди через значну кількість учасників;
- на підготовку фінансової лізингової угоди може знадобитися більше часу, ніж на підготовку контракту на купівлю; вищі можуть бути й адміністративні витрати, тому вважають, що ціна лізингу може бути нижчою або дорівнювати ціні позики тільки за наявності певних податкових пільг;
- процедура укладання договору лізингу потребує постановки на облік у Державній комісії з регулювання ринків фінансових послуг, що особливо складно для підприємств, які насамперед виготовляють основні фонди для власних потреб і не передбачають, що надалі вони будуть передані у фінансову оренду;
- науково-технічний прогрес робить об'єкт лізингу застарілим, під час фінансового лізингу орендні платежі не припиняють до завершення угоди;
- лізингові операції є досить ризиковою справою і мають специфічні ризики: фінансові ризики; ризик несплати лізингових платежів; проектні ризики;

Таблиця 1

Основні функції лізингу

№ з/п	Функція	Зміст
1	Фінансова функція	Лізинг (для продавця) – можливість відразу одержати повну вартість обладнання за рахунок посередника – лізингової компанії. Для лізингоодержувача лізинг є можливістю додаткового залучення основних засобів без суттєвого відволікання фінансових ресурсів
2	Виробнича ункція	Лізинг – це один із найбільш прогресивних методів матеріально-технічного забезпечення виробництва, що відкриває доступ до передової техніки в умовах її швидкого морального старіння. Завдяки оперативності та гнучкості лізингу лізингоодержувач отримує можливість задовольняти свої виробничі потреби у техніці й обладнанні
3	Функція збуту	Лізинг – це форма реалізації виробленої продукції, завдяки якій розширюються коло споживачів та ринки збуту
4	Інвестиційна функція	Лізинг (для лізингодавця) – це вигідний спосіб інвестування вільних фінансових ресурсів в основні засоби

майновий ризик, пов'язаний з утратою, пошкодженням предмета лізингу; ризик неповернення предмета лізингу. Лізингодавець має ризик морального старіння майна й отримання лізингових платежів, а вартість лізингу є вищою, ніж позики, оскільки ризики зносу устаткування лягають на лізингодавця, відповідно, останній закладає це у вартість лізингу. Але мінімізувати ризики або повністю їх виключити можливо, для цього потрібно ретельно обдумати згоду на надання лізингу, провести комплексний аналіз лізингоотримувача, розробити графік грошових надходжень. Багато науковців вважають, що лізингові схеми мають понижений ступінь ризику. Потрібно пам'ятати, що, застосовуючи один з вибраних методів зниження одного з ризиків, варто простежити, як це позначиться на інших ризиках.

Висновки. Узагальнюючи дослідження, треба відзначити, що лізинг є одним із найпоширеніших за обсягом інвестицій фінансовим інструментом після банківських кредитів. Застосування лізингових операцій сприяє не лише активізації процесів оновлення основних фондів, а й нормалізації фінансово-економічного стану підприємств.

Велике значення розвиток ринку лізингових послуг має й для держави, яка при цьому отримує такі переваги, як: пошкваллення інвестиційної активності, мобілізація фінансових коштів саме під інвестиційні проекти, гарантоване їх використання для переоснащення виробництва тощо.

Держава через використання механізмів стимулювання лізингової діяльності (податкові пільги, прискорена амортизація) може значно зменшити бюджетні витрати на фінансові інвестиції, сприяти збільшенню виробничого й експортного потенціалу країни, а також розвитку малого та середнього бізнесу [2, с. 79].

Таким чином, ураховуючи всі переваги і недоліки лізингових послуг в Україні, необхідно на державному рівні підтримувати розвиток інвестиційного лізингу та вчасно вирішувати проблеми, що виникають на шляху його впровадження. Розвитку ринку лізингових послуг в Україні сприятиме створення сучасного мобільного законодавства, яке можливо реалізувати за допомогою концепції заходів для збільшення іноземного інвестування у програми лізингу, можливості надання довгострокових кредитів банками, забезпечення відкритості ринку лізингу для збільшення обізнаності фізичних і юридичних осіб у цій сфері, що також сприяло б збільшенню кваліфікованих працівників із питань лізингу, створенню умов для добросовісної конкуренції на ринку лізингу та підвищенню ділової активності учасників лізингових відносин.

Сьогодні вже беззаперечною є перспективність лізингових операцій та їх необхідність для національної економіки. Впродовж останніх років ринок лізингу набуває усе більшої популярності серед українських підприємців, що підтверджується швидкими темпами його зростання.

Список літератури:

1. Ляшенко В. Банки й розвиток лізингової діяльності в Україні / В. Ляшенко // Закон і бізнес. – 2005. – 9 вересня. – С. 9.
2. Господарський кодекс України від 16.01.2003 № 436-IV // Відомості Верховної Ради України (ВВР). – 2003. – № 18–22. – Ст. 144 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon0.rada.gov.ua/laws/show/436-15>.
3. Івасів Б.С. Міжнародні розрахунки : [підручник] / Б.С. Івасів. – Тернопіль : Карт-бланш, 2004. – 223 с.
4. Грищенко І.М. Дослідження становлення лізингового посередництва / І.М. Грищенко // Актуальні проблеми економіки. – 2006. – № 8. – С. 61–66.
5. Конвенція УНІДРУА про міжнародний фінансовий лізинг [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.zakon1.rada.gov.ua>.
6. Снігір Л.Я. Посібник з лізингу : [навч. посіб.] / Л.Я. Снігір, Д.О. Богодухов, С.П. Кисіль [та ін.]. – К. : Поліграф плюс, 2009. – 388 с.
7. Яновський О. Лізинг як форма підприємницької діяльності / О. Яновський // Економіка України. – 1994. – № 11. – С. 90–92.
8. Міщенко В.І. Основи лізингу : [навч. посіб.] / В.І. Міщенко, О.С. Луб'яницький, Н.Г. Слав'янська. – К. : Знання, 1997. – 138 с.
9. Амелін С.К. Сутність фінансового лізингу / С.К. Амелін // Наукові праці НДФІ. – 2010. – № 3(52). – С. 131–139.

Литвин З.Б., к.е.н, доцент,
доцент кафедри аудиту, ревізії та аналізу
Тернопільський національний економічний університет

ЕКОНОМІЧНА ЕКСПЕРТИЗА ЯК ФУНКЦІЯ ПОПЕРЕДЖЕННЯ ЕКОНОМІЧНИХ ЗЛОЧИНІВ

Литвин З.Б. Економічна експертиза як функція попередження економічних злочинів. У статті досліджується поняття «економічна експертиза», її сутність, роль та значення. Обґрунтовуються спільні характеристики експертизи для різних видів діяльності. Розглядається система знань у галузі економічної експертизи та її класифікація.

Ключові слова: експерт, економічне дослідження, економічна експертиза, економічні правопорушення, господарська діяльність, експертологія, суб'єкт господарювання.

Литвин З.Б. Экономическая экспертиза как функция предупреждения экономических преступлений. В статье исследуется понятие «экономическая экспертиза», ее сущность, роль и значение. Обосновываются общие характеристики экспертизы для различных видов деятельности. Рассматривается система знаний в области экономической экспертизы.

Ключевые слова: эксперт, экономическое исследование, экономическая экспертиза, экономические правонарушения, хозяйственная деятельность, экспертология, субъект хозяйствования.

Lytvyn Z.B. Economic examination as a function of prevention of economic crimes. The article examines the concept of "economic expertise", its essence, role and meaning. The common characteristics of expertise for different types of activities are substantiated. The system of knowledge in the field of economic expertise and its classification are considered.

Key words: expert, economic research, economic examination, economic violations, economic activity, expert analysis, business entity.

Постановка проблеми. В умовах нестабільної соціально-економічної та політичної ситуації необхідно посилювати державний контроль за економічною діяльністю всіх суб'єктів господарювання. Основну увагу доцільно приділяти попередженню здійснення економічних правопорушень. Тому держава має ініціювати процес формування інституту економічної експертизи як незалежної системи, що досліджує економічну діяльність суб'єктів господарювання.

Економічна експертиза спрямована на вивчення господарської діяльності підприємства, процесів формування фінансових показників за проведеннями операціями та правильності відображення їх в обліку. Метою економічної експертизи є виявлення спотворень обліку, таких негативних явищ, як нестача, допущення збитків, бездіяльність, крадіжки цінностей та інше. У процесі проведення економічної експертизи аналізується виробнича і фінансово-економічна діяльність підприємств різних форм власності, які понесли збитки, втрати, привласнення товарно-матеріальних цінностей тощо [4].

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблеми здійснення експертного економічного дослідження сьогодні є недостатньо вивченими як у науковому, так і в практичному аспектах. Однак оцінка сучасного стану економічної експертизи неможлива без напрацювань фахівців у цій галузі, а саме в області теорії та практики, з урахуванням

політичних і економічних змін у нашій державі. Свій доробок у розвиток економічної експертизи внесли і вносять юристи та судові експерти-практики, такі як І.А. Алієв, Л.Є. Ароцкер, С.В. Бородін, М.М. Віноградова, В.К. Лисиченко, З.М. Соколовський, В.Ф. Орлова, Б.І. Шевченко, А.Р. Шляхов та інші.

Фахівці висловлюють різні погляди щодо характеру, наукових основ експертизи загалом та її часткових аспектів.

Питання розвитку теоретичних основ судово-експертної діяльності висвітлюються у роботах Т.В. Авер'янової, Р.С. Белкіна, В.Д. Арсенєва, С.Ф. Бичкової, Ю.Г. Корухова, Н.Т. Малаховської, О.О. Ейсмана та інших.

Аспекти організації та методології економічної експертизи розкрито у роботах М.Т. Білухи, Т.М. Дмитренка, В.І. Лякіса, І.В. Перезової та інших.

Проблемним питанням використання експертизи в економічній діяльності суб'єктів господарювання присвятили свої роботи Ф.Ф. Бутинець, Г.Г. Мумінова-Савіна, В.Д. Понікарова та інші.

Дотепер науковці та фахівці-практики не змогли подолати розбіжності у поглядах щодо однозначного визначення економічної експертизи (зокрема, щодо визначення її сутності, критеріїв класифікації) як функції попередження економічних злочинів.

Постановка завдання. Мета статті – дослідити та проаналізувати поняття «економічна експертиза»,

її роль і значення. Науково обґрунтувати спільні характеристики експертизи для різних видів діяльності, дати оцінку системі знань у галузі економічної експертизи.

Виклад основних результатів. Для практики української економічної експертизи часи розвитку і становлення вже давно пройшли. Сьогодні всі види судово-економічної експертизи – це перелік різних досліджень, у яких наші фахівці досягли значного рівня професіоналізму. Настають нові умови та форми економічного господарювання, розвиваються сучасні форми відносин, змінюється законодавство, виникають інші обставини, які ставлять суб'єктів господарювання перед новими проблемними питаннями.

На нашу думку, економічну експертизу потрібно розглядати як інструмент запобігання економічним зловживанням. Однак більшість науковців розглядають економічну експертизу як доказ економічного злочину.

Експертиза – це спосіб аналізу причинно-наслідкових зв'язків стосовно не тільки того, що вже відбулося, але й того, що очікується, має або може відбуватися; це спосіб пізнання певної реальності у тих ситуаціях, коли ця реальність не піддається прямому вимірюванню, обрахуванню і взагалі якому завгодно «об'єктивному дослідженню».

Економічні злочини можна класифікувати за групами, поданими на рис. 1.

Постановою Кабінету Міністрів України «Про затвердження Порядку видачі дозволів Державним комітетом з нагляду за охороною праці та його територіальними органами» подається таке визначення економічної категорії: «Експертиза – це діяльність експертних організацій щодо оцінки відповідності об'єкта експертизи вимогам законів та інших нормативно-правових актів з охорони праці та промислової безпеки».

У наказі Міністерства економіки та з питань європейської інтеграції України «Про підвищення ефективності залучення та використання коштів міжнародних фінансових організацій» експертиза визначається як «процес аналізу проектних документів, результатом якого є професійно зроблений висновок». Згідно з цим наказом розрізняють спеціалізовану експертизу, яка аналізує та формулює висновки за окремими вузькопрофесійними питаннями проекту, і комплексну експертизу, яка охоплює основні висвітлені у проектних документах питання і всебічно описує проект.

Більшість визначень поняття «експертиза» є вузькоспеціалізованими та стосуються окремих сфер діяльності: архітектурної, будівельної, ветеринарної, діяльності з охорони праці тощо. Визначення поняття «експертиза», що подані в наказах, мають загальний характер та можуть бути застосовані в будь-якій сфері діяльності, проте таке загальне визначення не дає можливості оцінити сутність експертизи в економічній діяльності. Незважаючи на

відмінності економічної категорії «експертиза» для різних видів діяльності, можна виокремити і спільні характеристики:

1. Проводити експертизу може тільки фахівець, тобто експерт, який має спеціальні знання та кваліфікацію, підтверджену сертифікатом встановленого зразка.

2. На основі інформації про об'єкт проводиться експертиза. Якщо недостатньо інформаційної бази для проведення економічного дослідження, то в процесі здійснюється пошук додаткової інформації.

3. У разі відсутності нормативної бази (нормативів, правил, зразків тощо, з якими порівнюється об'єкт експертизи) може виконуватися експертна оцінка, але не експертиза.

4. Для проведення експертизи необхідна підстава, тобто зацікавленість третьої сторони (не експерта і не об'єкта експертизи) в результатах. Результати експертизи використовуються для прийняття рішень. Вони мають бути за формою і за змістом зрозумілими замовнику експертизи.

5. Завершальним етапом експертизи є висновок – документ, складений експертом, в якому відображається процес та результати проведених досліджень. Висновки мають бути об'єктивними та обґрунтованими.

6. Експерт несе відповідальність за якісний і достатньо обґрунтований висновок, який забезпечує прийняття правильного рішення.

Висновок експерта – це результат діяльності експерта з проведення експертизи, що являє собою докладний опис проведених експертом досліджень та зроблених за їх результатами висновків, обґрунтовані відповіді на запитання, поставлені особою, яка залучила експерта, або слідчим суддею чи судом, що доручив проведення експертизи, викладений у складеному відповідно до вимог закону документі.

Система знань у галузі економічної експертизи включає в себе базу економічних знань, загальнотеоретичні основи експертології, методологічні основи економічної експертизи та технологію її проведення (рис. 2) [5].

Як вид дослідницької, аналітичної та прогнозної діяльності сучасний етап розвитку економічної експертизи поза рамками процесу судочинства здійснюється у двох основних формах:

1) як елемент (стадія) процесу управління – внутрішньовідомча, корпоративна, внутрішня експертиза;

2) як вид консалтингової діяльності – незалежна (комерційна, замовна) зовнішня експертиза, що здійснюється незалежними експертами [2].

Економічна категорія «економічна експертиза» містить судово-бухгалтерську та фінансово-економічну експертизи; дослідження в межах економічної експертизи стосуються фінансової, податкової, кредитної діяльності підприємств і виявляють фактори, які можуть сприяти зловживанням та приховуванню їх наслідків, тобто ці послуги дають змогу вдосконалювати систему управління підприємства за рахунок виявлення та розв'язання внутрішніх проблем.



Рис. 1. Класифікація економічних злочинів [3, с. 9]

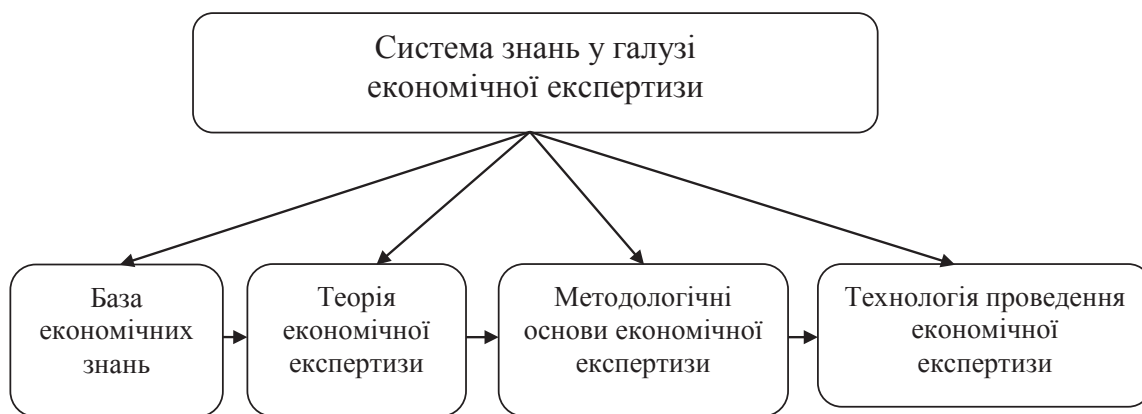


Рис. 2. Система знань у галузі економічної експертизи

Таблиця 1

Відмінності між аудиторською перевіркою та економічною експертизою

	Аудиторська перевірка	Економічна експертиза
Замовники та користувачі	Акціонери, засновники, власники, керівники підприємств.	Зацікавлена особа (юридична, фізична), бюджетна, небюджетна установа.
Мета економічної діяльності	Перевірка даних бухгалтерського обліку та показників фінансової звітності.	Дослідження, перевірка, аналіз та оцінка економічної діяльності суб'єкта господарювання.

Щодо поняття «послуга економічної експертизи», то це вид інтелектуальних послуг, спрямованих на вирішення внутрішніх проблем економічних систем з метою вдосконалення їх системи управління. Додатковими ознаками цієї послуги є віднесення її до таких, що потребують праці висококваліфікованих фахівців, платних та періодичних.

У багатьох дослідженнях економічну експертизу ототожнюють із поняттям ревізії, аудиту. Проте економічна експертиза – це ширша сфера діяльності, яка охоплює всі види економічної діяльності. Під економічною експертизою доцільно розуміти вид наукової експертизи, метою якої є дослідження, перевірка, аналіз та оцінка стану економічної діяльності досліджуваного об'єкта.

Замовниками та користувачами економічної експертизи можуть виступати зацікавлені особи (юридичні чи фізичні), будь-які установи (бюджетні, небюджетні). Одним із основних видів експертизи є економічна експертиза, у процесі якої проводяться дослідження документів бухгалтерського, податкового обліку і звітності, документів про економічну діяльність підприємств і організацій та документів фінансово-кредитних операцій. Сама по собі економічна експертиза може вивчати одні й ті самі питання, будучи як судовою, так досудовою, і проходити за межами ведення кримінального або цивільного процесу. Також проводяться експертизи з метою розв'язання будь-яких економічних питань. Судово-економічна експертиза займається тими ситуаціями, коли йде цивільне або кримінальне діловодство з тієї чи іншої події, злочину, правопорушення. Економічна експертиза відрізняється від інших видів контролю і досліджень своєю метою, завданнями, замовниками та користувачами результатів досліджень.

Аудиторська перевірка може відбуватися і як обов'язкове проведення аудиту, і з ініціативи підприємства. Проведення такої перевірки спрямоване на захист інтересів власника підприємства. Здійснюються аудиторські перевірки незалежними особами: аудиторами або аудиторськими фірмами (які входять до Реєстру аудиторських фірм та аудиторів) на платній договірній основі.

Відмінності між аудиторською перевіркою та економічною експертизою у розрізі мети діяльності та замовників і користувачів представлено в таблиці 1.

На основі аналізу сутності економічної експертизи доцільно виокремити класифікаційні ознаки (зокрема, за галуззю, за замовником, за призначенням, за користувачами, за ступенем інформаційного забезпечення) (рис. 3).

Класифікація економічних експертиз дасть змогу підвищити ефективність управління як окремими підприємствами, так і економікою країни загалом.

Висновки. Отже, експертиза – це спосіб аналізу причинно-наслідкових зв'язків стосовно не тільки того, що вже відбулося, але й того, що очікується, має або може відбутися; це спосіб пізнання певної реальності у тих ситуаціях, коли ця реальність не піддається прямому вимірюванню, обрахуванню. Метою економічної експертизи є виявлення спотворень обліку, таких негативних явищ, як нестача, допущення збитків, бездіяльність, крадіжки цінностей та інше. В умовах сьогодення за нестабільної соціально-економічної і політичної ситуації доцільно здійснювати контроль не тільки після проведення господарських операцій, а й до їх здійснення. Це дасть змогу попереджати факти економічних зловживань.

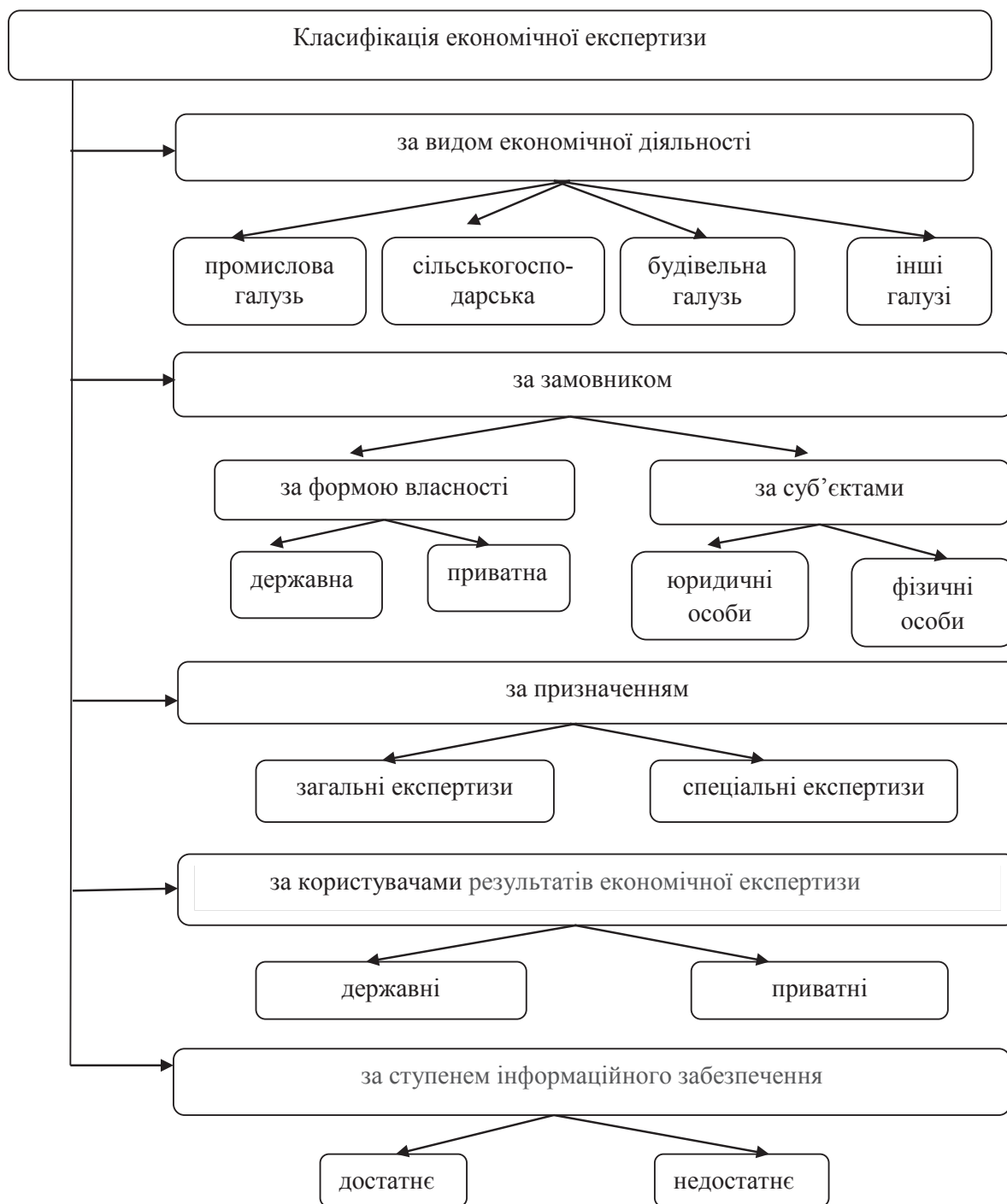


Рис. 3. Класифікація видів економічної експертизи

Список літератури:

1. Бутинець Ф.Ф. та ін. Моделі і методи прийняття рішень в аналізі та аудиті / Ф.Ф. Бутинець, М.М. Шигун, М.М. Александрова, Т.В. Барановська. – Житомир: ЖДТУ, 2004. – 351 с.
2. Власова Т.В. Соціальна експертиза: уч. посіб. / Т.В. Власова, М.Д. Сушинська. – СПб.; Изд-во СПбГУ ЭФ. – 2009. – 152 с.
3. Гуцаленко Л.В., Михальчишина Л.Г., Сидорчук В.М., Пентюх І.К. Судово-бухгалтерська експертиза. Навч. посіб. – К.: Центр учбової літератури, 2011. – 352 с.
4. Литвин З.Б. Сутність та особливості послуг з економічної експертизи/ Міжнародної науково-практичної конференції на тему «Реалізація політики модернізації економіки в умовах державно-приватного партнерства», м. Запоріжжя. – 2017. – С. 153–156.
5. Перезовова І.В. Економічна експертиза як специфічна галузь знань // Економіка: реалії часу. Науковий журнал. – 2013. – № 3(8). – С. 97–105.

Ляхович Г.І., к. держ. упр.,
доцент, директор
*Івано-Франківський навчально-науковий інститут менеджменту
Тернопільського національного економічного університету*

БУХГАЛТЕРСЬКИЙ АУТСОРСИНГ: ВИМОГИ ДО НОРМАТИВНОГО РЕГУЛЮВАННЯ

Ляхович Г.І. Бухгалтерський аутсорсинг: вимоги до нормативного регулювання. У статті розкрито тенденції розвитку бухгалтерського аутсорсингу. Визначено проблеми поширення цього процесу в Україні. До основних проблем віднесено недостатність нормативного регулювання аутсорсингу. Внесені пропозиції щодо його удосконалення на законодавчому рівні (визначення фундаментальних положень здійснення аутсорсингу) та на рівні підзаконних нормативно-правових актів (організація аутсорсингу залежно від виду діяльності).

Ключові слова: аутсорсинг, бухгалтерський аутсорсинг, нормативне регулювання, організація обліку, аутсорсер.

Ляхович Г.И. Бухгалтерский аутсорсинг: требования к нормативному регулированию. В статье раскрыты тенденции развития бухгалтерского аутсорсинга. Определены проблемы распространения этого процесса в Украине. К основным проблемам отнесена недостаточность нормативного регулирования аутсорсинга. Внесены предложения по его усовершенствованию на законодательном уровне (определение фундаментальных положений осуществления аутсорсинга) и на уровне подзаконных нормативно-правовых актов (организация аутсорсинга в зависимости от вида деятельности).

Ключевые слова: аутсорсинг, бухгалтерский аутсорсинг, нормативное регулирование, организация учета, аутсорсер.

Liakhovych H.I. Accounting Outsourcing: Regulatory Requirements. The article reveals the tendencies of development of accounting outsourcing. The problems of distribution of this process in Ukraine are determined. The main problems include the lack of legal regulation of outsourcing. Proposals for its improvement at the legislative level (definition of the fundamental outsourcing provisions) and at the level of subordinate legal acts (organization of outsourcing depending on the type of activity) have been made.

Key words: outsourcing, accounting outsourcing, legal regulation, accounting organization, outsourcer.

Постановка проблеми. Сьогодні в умовах глобалізації для кожного підприємства важливо знайти такі способи управління діяльністю, які б покращували його продуктивність та сприяли б оптимізації витрат (насамперед скороченню суми витрат, пов'язаних із непрофільною діяльністю). Таким дієвим інструментом у процесі управління стає аутсорсинг.

Його практичне застосування пов'язують із початком 80-х років ХХ ст. – саме в цей період автомобільні компанії почали робити замовлення на поставку комплектуючих компаніям, які спеціалізуються на цьому. Таким чином, аутсорсинг почався як новий вид постачання товарів і послуг. Однак поступово процеси аутсорсингу стали самостійними, самодостатніми. Вони зайняли особливу ринкову нішу. Вже до середини 90-х років ХХ ст. чимало компаній починають постійно практикувати аутсорсинг.

Набуття все більшої популярності пов'язане з розмежуванням підприємствами бізнес-процесів на основні та допоміжні. Це дало змогу виокремити саме ті бізнес-процеси, які доцільно віддати на аутсорсинг, – ті, які вимагають понесення більшої суми витрат порів-

няно з витратами на оплату послуг аутсорсингу, а виконання яких сторонніми підприємствами не знизить показник отримуваної раніше ефективності.

За різними джерелами, в країнах Європи до послуг бухгалтерського аутсорсингу вдаються від 40% до 80% підприємств [1; 2]. Незважаючи на такі значні розмежування у числових даних, значення цього показника є доволі високим і підтверджує популярність вказаних процесів. Так, у Німеччині ринок аутсорсингу бізнес-процесів щорічно збільшується на 10% [4]. В Україні, на відміну від світових тенденцій, розвиток бухгалтерського аутсорсингу має короткостроковий характер – приблизно 1–2 роки, на відміну від укладених контрактів на виконання вказаних послуг за кордоном – 3–10 років). Така тенденція зумовлена насамперед ризиками, які несе в собі бухгалтерський аутсорсинг, а також його нерегульованістю на законодавчому рівні в Україні, що зумовлює появу безлічі питань в учасників цього процесу. Виникає об'єктивна необхідність в узгодженні та описанні основних понять, які характеризують аутсорсингові відносини у сфері бухгалтерського обліку.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Окремі питання нормативного регулювання організації бухгалтерського обліку в умовах аутсорсингу розкриті в дисертації С.Л. Скакун. Пропозиції щодо вдосконалення нормативно-правових актів, що регулюють бухгалтерський аутсорсинг, здійснено також у працях О.І. Волог, А.П. Митько.

Незважаючи на висловлені пропозиції науковців, відсутній комплексний підхід до вирішення проблемних питань нормативного регулювання аутсорсингу в Україні, що і визначило напрями нашого дослідження.

Постановка завдання. Мета статті полягає в окресленні проблемних питань нормативного регулювання бухгалтерського аутсорсингу та висуненні пропозицій щодо їх вирішення.

Виклад основних результатів. Серед перешкод, які заважають активному впровадженню аутсорсингу в Україні, недосконалість нормативного регулювання займає одну з перших позицій. Відсутність чіткості в розумінні проходження цього процесу, у встановленні відповідальності за наслідки, спричинені помилками аутсорсингових компаній, викликає значні сумніви у керівництва щодо доцільності передачі бухгалтерських функцій стороннім виконавцям.

Проведений аналіз поглядів науковців показав наявність різноманітних підходів щодо трактування поняття «аутсорсинг». Можемо виокремити такі підходи, як:

- функціональний (розглядається як процес передачі деяких другорядних функцій аутсорсинговій компанії з метою зменшення витрат діяльності);
- управлінський (описується як процес передачі бізнес-процесів зовнішній компанії для забезпечення оптимізації функціонування бізнесу);

- коопераційний (розглядається як ефективні відносини між замовником та виконавцем);

- трудовий (розглядається як вид запозиченої праці).

Чинні нормативно-правові акти не додають ясності у вирішення цих питань. У банківській сфері поняття «аутсорсинг» було визначено ще Методичними рекомендаціями щодо організації та функціонування систем ризик-менеджменту в банках України, схваленими Постановою Правління НБУ від 02.08.2004 р. № 361. Проте для всіх інших суб'єктів господарювання тільки нещодавно з'явилося чітке визначення аутсорсингу в Національному класифікаторі України «Класифікація видів економічної діяльності» ДК 009:2010, хоча окремі види аутсорсингу характеризуються в нормативно-правових актах (таблиця 1).

Крім того, ще до офіційного затвердження поняття «аутсорсинг» активно використовувалося державними органами та громадськими організаціями в офіційних листах, інформаційних записках, роз'ясненнях [3]. З іншого боку, відсутність чіткої термінології може привести до виникнення непорозумінь між контролюючими органами та підприємствами. Саме тому, укладаючи договір щодо надання послуг з аутсорсингу, юристи рекомендують використовувати поняття, які затвердженні Податковим кодексом України. Проте не всі поняття можна знайти в нормативних актах, а єдина практика щодо їх вживання відсутня. Зокрема, для позначення підприємства, яке надаватиме послуги з аутсорсингу, використовуються поняття «підприємства-провайдери», «виконавець», «аутсорсер». Все це ще раз підтверджує необхідність перегляду та прийняття законодавчого акта з єдиним термінологічним апаратом.

Таблиця 1

Визначення аутсорсингу та окремих його видів у нормативно-правових актах України

Нормативно-правовий акт	Стаття, пункт	Розкриття окремих положень щодо питань аутсорсингу
Закон України «Про зайнятість населення» № 5067-VI від 05.07.2012 р.	Ст. 39	Визначено діяльність суб'єктів господарювання, які наймають працівників для подальшого виконання ними роботи в Україні в іншого роботодавця
Податковий кодекс України від 02.12.2010 р. № 2755-VI	п.п. 14.1.183	Послуга з надання персоналу – господарська або цивільно-правова угода, відповідно до якої особа, що надає послугу (резидент або нерезидент), направляє у розпорядження іншої особи (резидента або нерезидента) одну або декількох фізичних осіб для виконання визначених цією угодою функцій
Національний класифікатор України «Класифікація видів економічної діяльності» ДК 009:2010, прийнятий Наказ Держспоживстандарту України від 11.10.2010 № 457 (чинний від 01.01.2012р.)	Розд. 4	Аутсорсинг – угода, згідно з якою замовник доручає підряднику виконати певні завдання, зокрема, частину виробничого процесу або повний виробничий процес, надання послуг щодо підбирання персоналу, допоміжні функції
Методичні рекомендації щодо організації та функціонування систем ризик-менеджменту в банках України, схвалені Постановою Правління НБУ від 02.08.2004 № 361	п. 1.8	Аутсорсинг – виконання певних функцій і робіт, які традиційно є «внутрішніми» і виконуються штатними працівниками, шляхом залучення зовнішніх незалежних сторін на договірній основі

У працях науковців є пропозиції щодо розроблення окремих нормативних документів, що дали би змогу врегулювати низку питань щодо здійснення бухгалтерського аутсорсингу. Зокрема, О.І. Волот, А.П. Митько пропонують створення Міністерством фінансів України П(С)БО 36 «Бухгалтерський аутсорсинг», який би містив інформацію щодо основних позицій цієї технології управління обліковою системою підприємства [5, с. 77].

На нашу думку, немає потреби в розробленні окремого П(С)БО з питань бухгалтерського аутсорсингу. Вважаємо, що питання аутсорсингу повинні бути першочергово визначені в законодавчих нормативно-правових актах незалежно від сфери надання послуг, а ось специфічні риси можуть врегулюватися підзаконними актами: інструкціями, положеннями тощо.

Таким чином, необхідно закріпити:

- на законодавчому рівні – фундаментальні положення з цього питання, зокрема, власне поняття аутсорсингу, його види, суб'єкти, визначення поняття та особливих умов договору аутсорсингу;

- на рівні підзаконних нормативно-правових актів – організацію аутсорсингу залежно від видів діяльності (зокрема, і бухгалтерського).

Саме в частині виконання заходів останньої групи доцільним є розроблення Методичних рекомендацій з формування собівартості послуг із бухгалтерського аутсорсингу, Методичних рекомендацій з організації обліку в умовах бухгалтерського аутсорсингу тощо. Пропозиції щодо окремих нормативно-правових актів вже здійснені окремими науковцями. Так, Л.С. Скакун [6] запропонувала структуру та зразок Методичних рекомендацій з формування собівартості послуг із бухгалтерського аутсорсингу за використання позамовно-функціонального методу калькулювання. Розроблений науковцем документ має право на впровадження та може стати основою для одного з тих документів, які необхідно розробити в межах підзаконних нормативно-правових актів щодо регулювання бухгалтерського аутсорсингу.

Щодо запропонованих нами Методичних рекомендацій з організації обліку в умовах бухгалтерського аутсорсингу вбачаємо його структуру такою:

- загальні положення (зазначається необхідність розроблення та впровадження документу; розкривається сутність основних понять);

- оцінка ефективності переходу на аутсорсинг (наводиться методика розрахунку основних показників, які дають змогу обґрунтувати рішення щодо доцільності передачі бухгалтерських функцій зовнішнім виконавцям);

- документування у процесі аутсорсингу (вказуються зразки форм та порядок їх заповнення);

- звітна документація (наводяться зразки форм звітів, що формуються за результатами виконання договору на аутсорсинг).

Під час формування вказаних рекомендацій слід уникати дублювання інформації, яка розкривається в документах вищого рівня. Крім того, окремі положення можуть бути врегульовані винятково щодо коректних суб'єктів учасників угоди, тому вони повинні бути врегульовані на рівні укладання договору. На сучасному етапі розвитку також відсутні єдині вимоги щодо змістовного наповнення та особливих умов договору на аутсорсинг. Вважаємо, що, враховуючи поширення аутсорсингу, це питання обов'язково повинно бути врегульоване на законодавчому рівні.

Висновки і перспективи подальших досліджень. Процеси, які характеризують відносини між суб'єктами, свідчать про відповідність загальним світовим тенденціям. Підприємства все частіше вдаються до передачі бухгалтерських функцій до зовнішніх виконавців. Проте в Україні практично відсутнє нормативно-правове регулювання бухгалтерського аутсорсингу. Нами визначено низку заходів щодо удосконалення нормативного регулювання аутсорсингу. Зокрема, на законодавчому рівні слід узгодити вживання власне поняття аутсорсингу, його видів, суб'єктів, визначення поняття та особливих умов договору аутсорсингу; на рівні підзаконних нормативно-правових актів доцільно описати організацію аутсорсингу залежно від видів діяльності (зокрема, і бухгалтерського). У межах реалізації заходів останньої групи рекомендовано формування Методичних рекомендацій з організації обліку в умовах бухгалтерського аутсорсингу.

Перспективами подальших досліджень є розроблення змістовного наповнення Методичних рекомендацій з організації обліку в умовах бухгалтерського аутсорсингу.

Список літератури:

1. Аутсорсинг бизнес-процессов электронной коммерции в России [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.cossa.ru/149/108233/>.
2. Аутсорсинг бухгалтерских услуг: плюсы и минусы похода [Электронный ресурс] // Комсомольская правда. 29.06.2017. – Режим доступа: <https://www.kp.ru/guide/outsorsing-bukhgalterskikh-uslug.html>.
3. Аутсорсинг и аутстаффинг – як вірно застосовувати [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://sovetnik.zp.ua/uk/outsorsing-i-autstaffing-yak-virno-zastosovuvati/>.
4. Білоус О.Г. Глобальний конкурентний аутсорсинг : монографія / О.Г. Білоус, О.В. Гаврилюк. – Київ: КНЕУ, 2014. – 349 с.
5. Волот О.І. Бухгалтерський аутсорсинг: сутність, класифікація та облік / О.І. Волот, А.П. Митько // Формування ринкових відносин в Україні. – 2014. – № 7. – С. 76-79. – Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/frvu_2014_7_20.
6. Скакун Л.С. Бухгалтерський облік в умовах аутсорсингу: дис... на здобуття наукового ступеня к.е.н.: спец. 08.00.09 «Бухгалтерський облік, аналіз та аудит» / Скакун Людмила Степанівна. – Житомир, 2010. – 331 с.

**ВПЛИВ ПЕРЕОЦІНКИ ОСНОВНИХ ЗАСОБІВ НА ПОКАЗНИКИ
ЕФЕКТИВНОСТІ ВИКОРИСТАННЯ ОСНОВНИХ ЗАСОБІВ
(НА ПІДСТАВІ ПІДПРИЄМСТВ, ЩО НАЛЕЖАТЬ ДО СФЕРИ УПРАВЛІННЯ
ДЕРЖАВНОГО КОНЦЕРНУ «УКРОБОРОНПРОМ»)**

Слуцький Є.В. Вплив переоцінки основних засобів на показники ефективності використання основних засобів (на підставі підприємств, що належать до сфери управління державного концерну «Укроборонпром»). У статті досліджено показники ефективності підприємств. Умовно розділено показники економічної ефективності підприємства на групи. Підтверджено, що, визначаючи показники економічної ефективності, особливу увагу слід приділяти саме основним засобам. Запропоновано рекомендації для підвищення ефективності використання основних засобів на різних етапах життєвого циклу, що, на наш погляд, дадуть змогу підвищити ефективність використання основних засобів (як з погляду їх якісного використання, так і з погляду інформаційного забезпечення). Вивчено особливості формування порогу суттєвості інформації. Запропоновані частота здійснення переоцінок на підставі порогу суттєвості інформації та шляхи відстеження зміни справедливої вартості основних засобів на ринку.

Ключові слова: основні засоби, показники ефективності використання основних засобів, поріг суттєвості інформації, життєвий цикл основних засобів, справедлива вартість, переоцінка основних засобів.

Слуцкий Е.В. Влияние переоценки основных средств на показатели эффективности использования основных средств (на основании предприятий, относящихся к сфере управления государственного концерна «Укроборонпром»). В статье исследованы показатели эффективности предприятий. Условно разделены показатели экономической эффективности предприятия на группы. Подтверждено, что, определяя показатели экономической эффективности, особое внимание следует уделять именно основным средствам. Предложены рекомендации для повышения эффективности использования основных средств на различных этапах жизненного цикла, которые, на наш взгляд, позволят повысить эффективность использования основных средств (как с точки зрения их качественного использования, так и с точки зрения информационного обеспечения). Изучены особенности формирования порога существенности информации. Предложены частота осуществления переоценки на основании порога существенности информации и пути отслеживания изменения справедливой стоимости основных средств на рынке.

Ключевые слова: основные средства, показатели эффективности использования основных средств, порог существенности информации, жизненный цикл основных средств, справедливая стоимость, переоценка основных средств.

Slutskyi Y.V. The influence of the revaluation of the main assessments on the efficiency of using the main assets (on the basis of the enterprises which belong to the sphere of the state concern "Ukr-oboronprom" management). The article investigates the efficiency of enterprises. The indicators of economic efficiency of the enterprise are conditionally divided into groups. It is confirmed that defining indicators of economic efficiency, particular attention should be paid to the main means. It is assumed that the use of valuation of fixed assets at fair value positively affects the indicators of the efficiency of using the fixed assets. Recommendations for improving the efficiency of using the fixed assets at different stages of the life cycle are suggested, which, in our opinion, will increase the efficiency of the use of fixed assets both in terms of their qualitative use and in terms of information provision. The peculiarities of forming the threshold of materiality of information were studied. The frequency of realization of revaluations based on the threshold of materiality the information and ways of tracking changes in the fair value of fixed assets at the market is proposed.

Key words: fixed assets, indicators of the efficiency in the use of fixed assets, the threshold of materiality of information, life cycle of fixed assets, fair value, revaluation of fixed assets.

Постановка проблеми. Як правило, під час здійснення інвестицій у певну галузь інвестори аналізують фінансову звітність декількох підприємств, структуру та стан основних засобів на підприємстві, а також розраховують показники ефективності

використання основних засобів. Розраховані показники дають можливість обрання найбільш привабливого підприємства для інвестиційної діяльності. Оскільки основні засоби становлять вагомую частку капіталу підприємства і безпосередньо впливають

на результати діяльності, постає логічне питання підвищення показників ефективності їх використання. Ефективне використання основних засобів могло б досить позитивно вплинути на оборонну промисловість України та вирішення поставлених завдань із підтримання обороноздатності держави.

Аналіз останніх досліджень і публікацій.

Розгляду проблемних питань підвищення показників використання основних засобів приділялась увага у роботах таких науковців, як О.Г. Радева [1, 2], А.І. Танчин [3], М.В. Кравченко [4], М.М. Гуменюк [5], А.Г. Семенов [6], Т.А. Городня [7], О.О. Дробишева [8], А.М. Ткаченко [9], Д.О. Грицишен [10], А. Ряховська [11], В.С. Мартиновський [12], Н.В. Довгалюк [13], М.І. Ларка [14], І.Є. Тимченко [15], С.С. Слава-Продан [16], А.В. Череп [17], І.О. Казачков [18] та інші.

Оборонна галузь, як і будь-яка галузь економіки, має свою специфіку у предметах виробництва, методах управління, вимогах до виробничого персоналу, бухгалтерському обліку господарських операцій тощо. Неабияке значення для швидкого реагування на зміну економічного клімату і конкурентної боротьби має постійне відстеження показників ефективності підприємств будь-якої галузі.

Постановка завдання. Мета статті полягає в тому, щоб дослідити показники економічної ефективності, провести аналіз динаміки ефективності використання основних засобів на підставі даних вибірки підприємств, що належать до сфери управління державного концерну «Укроборонпром» авіаційного і авіаційно-ремонтного напрямку оборонної галузі; провести дослідження використання інструментів переоцінки основних засобів за справедливою вартістю визначених підприємств; запропонувати рекомендації для підвищення ефективності використання основних засобів на різних етапах життєвого циклу; вивчити особливості формування порогу суттєвості інформації; запропонувати періодичність проведення переоцінки основних засобів за справедливою вартістю тощо.

Виклад основних результатів. З огляду на обов'язки, які покладені на оборонну промисловість у підтриманні обороноздатності держави та представленні іміджу держави на міжнародній арені, всі управлінські рішення слід розрізняти за такими видами ефективності, як технологічна, економічна і соціальна.

Результатом технологічної ефективності є валове виробництво продукції та можливості швидкого нарощення виробництва.

Результатом економічної ефективності є співвідношення між ресурсами та результатами виробництва. При цьому слід розрізняти такі види співвідношення, як 1) ресурси і результати, виражені у вартісній формі; 2) ресурси – у вартісній, а результати – у натуральній формі; 3) ресурси – у натуральній, а результати – у вартісній формі.

Результатом соціальної діяльності є ступінь захищеності від зовнішнього ворога та спроможність швидкого відновлення обороноздатності країни.

Соціальна, технологічна та економічна ефективність досить тісно пов'язані, оскільки соціальна ефективність залежить не тільки від кількісних показників, а й від якісних показників предметів виробництва оборонної галузі; технологічна ефективність – від загальних потреб попиту; економічна – від науково-технічного процесу та методів виробництва.

Економічна ефективність виробництва може визначатися на міжнародному, галузевому рівні та на рівні окремого підприємства. Слід зазначити, що єдиної класифікації показників економічної ефективності на жодному з цих рівнів не існує, а отже, класифікація економічних показників буде залишатися довгий час досить дискусійним питанням. Проводячи наше дослідження, ми умовно розділили показники економічної ефективності підприємства на групи:

- 1) економічні показники ефективності засобів праці;
- 2) економічні показники ефективності виробництва;
- 3) економічні показники ефективності збуту предметів праці або послуг.

Не викликає сумніву, що результати господарської діяльності суб'єктів державного і недержавного сектору економіки ефективні для отримання прибутку, якщо вони належать до прибуткових підприємств, або отримання спланованого соціального ефекту, якщо вони відносяться до неприбуткових. Проте якщо порівнювати два чи більше підприємства, галузі країни з погляду їх витрат та їх результатів, то їхні показники ефективності будуть відрізнятися, що буде свідчити про їх різну ефективність. На наш погляд, визначаючи показники економічної ефективності, особливу увагу слід приділяти саме основним засобам, оскільки в сучасних умовах науково-технічного прогресу економія праці може бути компенсована за рахунок капіталу, а капітал підприємства у своїй більшості представлений саме основними засобами.

Проводячи наше наукове дослідження, ми не зупинялись на міжнародному рівні ефективності господарювання у сфері оборонної промисловості. Хоча цей рівень дає можливість виокремлення країн-лідерів і країн-аутсайдерів без понесення людських і матеріальних втрат, а також проведення збройних конфліктів для визначення найпідготовленіших і найозброєніших збройних формувань країн. Україна протягом своєї незалежності впевнено входила до країн-лідерів з експорту озброєння і військової техніки. Але поступово абсолютні результати нашої країни на міжнародній арені погіршилися. Це дає можливість дійти висновку, що ефективність управлінських рішень країн-конкурентів більша щодо всього виробничого процесу загалом або окремих його елементів, ніж в Україні.

Відповідно до постанови Кабінету Міністрів України «Деякі питання Державного концерну «Укроборонпром» від 31 серпня 2011 р. № 993 [19] державний концерн «Укроборонпром» має на меті забезпечення ефективного функціонування та управління суб'єктами господарювання державного сектору економіки, які провадять господарську діяльність у сфері розроблення, виготовлення, реалізації, ремонту, модернізації та утилізації озброєння, військової і спеціальної техніки та боєприпасів і бере участь у військово-технічному співробітництві з іноземними державами. Станом на початок 2017 р. кількість підприємств, які відносяться до сфери управління, нараховує понад 130 підприємств, їх класифіковано за такими ключовими напрямками діяльності в оборонній сфері, як підприємства бронетанкової техніки, артилерійського озброєння, автомобільної, інженерної та спеціальної техніки; підприємства суднобудування та морської техніки; підприємства радіолокації, радіозв'язку та систем протиповітряної оборони, підприємства авіабудування та авіаремонту; підприємства високоточного озброєння та боєприпасів.

Ми не ставимо собі за завдання визначити найбільш перспективний напрям діяльності державного концерну «Укроборонпром», проте підкреслимо, що підприємства авіабудування та авіаремонту виробляють таку продукцію, яка надає перевагу в небі, а отже, швидкість реагування на будь-яку форму зовнішньої загрози. Напрямок авіабудування та авіаремонту представлений понад тридцятьма підприємствами в оборонній галузі України, що об'єднанні у кластери. Нами для нашого дослідження було обрано 14 підприємств: державне підприємство «Антонов» за період із 2014 по 2016 р., Харківське державне авіаційне виробниче підприємство (ХДАВП) за період із 2014 по 2015 р., державне підприємство «Завод 410 Цивільної Авіації» (ДП З 410 ЦА) за період із 2014 по 2016 р., державне підприємство «Миколаївський Авіаремонтний Завод «НАРП»» (ДП НАРП) за період 2014 і 2016 року, державне підприємство «Львівський Державний Авіаційно-ремонтний завод» (ЛДАРЗ) за період із 2014 по 2016 рік, Державне підприємство «Кіровоградський ремонтний завод» (ДП КРЗ) за період із 2015 по 2016 р., Державне підприємство «Радіовимірювач» (Радіовимірювач) за період із 2015 по 2016 р., Державне підприємство «Запорізький Державний Авіаційний Ремонтний Завод «Мігремонт» (Мігремонт) за період із 2014 по 2016 р., Державне підприємство «Луцький ремонтний завод «Мотор» (Мотор) за період із 2014 по 2016 р., Державної Акціонерної Холдингової компанії «Артем» (Артем) за період із 2014 по 2016 р., Державне підприємство «Новатор» (Новатор) за період із 2014 по 2015 р., Державне підприємство «Харківський машинобудівний завод «ФЕД» (ФЕД) за період із 2014 по 2016 р., Державне підприємство Міністерства оборони України «Кон-

топський авіаремонтний завод «Авіакон» (Авіакон) за період із 2014 по 2016 р., Публічне акціонерне товариство «Київський завод «Радар» (ПАТ Радар) за період із 2014 по 2016 р. Загалом було розраховано показники ефективності використання основних засобів за 36 річних періодів господарської діяльності. Нами було розраховано такі показники, як коефіцієнт зносу, коефіцієнт придатності, фондомісткість, фондоозброєність, фондовіддача, рентабельність, а також перший та другий інтегральний показник ефективності використання основних засобів. Результати наукових досліджень для більшої наглядності наведемо у таблиці розрахунку узагальнюючих показників ефективності використання основних засобів на прикладі ПАТ «Київський завод «Радар» за 2014–2016 рр.

На ПАТ «Київський завод «РАДАР» за 2014–2016 рр. спостерігається зменшення середньорічної вартості основних засобів у підсумку на 18 465 тис. грн., або на 3,68%.

Негативним явищем у діяльності підприємства є те, що основні засоби зношені на 80–80,9%, що відповідно до світової практики є критичним та потребує швидких дій з оновлення, модернізації та реконструкції виробничого потенціалу. У результаті цього придатними до використання на кінець 2016 р. є лише 19,1% всіх основних засобів ПАТ «Київський завод «Радар».

На ПАТ «Київський завод «Радар» за результатом діяльності у 2014–2016 рр. фондомісткість має тенденцію до зменшення, що є позитивним індикатором діяльності. Вартість основних засобів, що припадає на одиницю продукції, випущеної підприємством, зменшилась із 8,197 тис. грн. у 2014 р. до 2,452 тис. грн. у 2016 р., або на 5,745 грн. вартості основних засобів у тисячах гривень на одну тисячу гривень виробленої продукції за визначений період.

З таблиці видно, що показник фондовіддачі у 2014 р. відносно 2016 р. збільшився на 0,286 тис. грн. Це свідчить про зростання ефективності використання основних засобів за період із 2014 р. по 2016 р. на 334,43%.

Фондоозброєність праці за результатами діяльності на визначеному підприємстві збільшилась із 55,783 тис. грн. на одну особу у 2014 р. до 189,357 тис. грн. на одну особу у 2016 р., або на 339,45%.

Рентабельність основних виробничих засобів ПАТ «Київський завод «Радар» за результатом операційної діяльності показує позитивну динаміку, а саме з 2014 по 2016 р. вона збільшилась з 0,44% до 5,03%, тобто на 4,59%.

З трьох періодів відносно кращі показники оцінки економічної ефективності використання основних засобів були у 2016 р., де перший інтегральний показник вищий і становить 0,1430 грн.

Загалом підприємство має вкрай низькі показники віддачі основних засобів, але за аналізований період їх використання має тенденцію до зрос-

тання. Про це свідчить збільшення другого інтегрального показника, величина якого збільшилась із 0,000019645 до 0,000068279 грн.

Перший та другий інтегральні показники ефективності використання основних засобів – це осо-

бливі показники, оскільки за допомогою них можна визначати найкраще відношення витрат до результату та порівнювати між собою підприємства. Загальні тенденції до зростання або спадання показників за аналізований період наведені у таблиці 2.

Таблиця 1

Розрахунок узагальнюючих показників ефективності використання основних засобів публічного акціонерного товариства «Київський завод «Радар» за 2014–2016 рр.

№ з/п	Показник	2014 р.	2015 р.	2016 р.
	1	3	4	5
1	Виручка від реалізації продукції, тис. грн.	63 537	105 769	204 506
2	Прибуток (збиток), тис. грн.	2270	1075	25199
3	Середньорічна вартість ОЗ, тис. грн.	519 821,5	511 138	501 356,5
4	Середньооблікова чисельність робітників, чол.	1139	1112	1080
5	Знос ОЗ, тис. грн.	415 792,5	411 820,5	405 733,5
6	Коефіцієнт зносу ОЗ	0,8	0,806	0,809
7	Коефіцієнт придатності ОЗ	0,2	0,194	0,191
8	Фондомісткість, тис. грн.	8,197	4,833	2,452
9	Фондовіддача, тис. грн.	0,122	0,207	0,408
10	Фондоозброєність тис. грн/люд	55,783	95,116	189,357
11	Рентабельність (збитковість) ОЗ, %	0,44	0,21	5,03
12	Продуктивність праці, грн.	5,578	9,512	18,936
13	Рівень ефективності використання ОЗ, %	0,00000107	0,00000186	0,00000378
14	Перший інтегральний показник ефективності використання основних засобів, грн.	0,0230	0,0210	0,1430
15	Другий інтегральний показник ефективності використання основних засобів, грн.	0,000019645	0,000013740	0,000068279

Джерело: розроблено автором

Таблиця 2

Аналіз динаміки показників ефективності використання основних засобів за даними вибірки підприємств, що належать до сфери управління державного концерну «Укроборонпром» підприємств авіаційного й авіаційно-ремонтного напрямку оборонної галузі

Назва підприємства	Середньорічна вартість ОЗ	Коефіцієнт зносу ОЗ	Фондомісткість	Фондовіддача	Фондоозброєність	Рентабельність	Перший інтегральний показник ефективності використання ОЗ	Другий інтегральний показник ефективності використання ОЗ
ДП «Антонов»	↓	↑	↓	↑	↑	↑	↑	↑
ХДАВП	↑	↑	↓	↑	↑	↑	↑	↑
ДП З 410 ЦА	↑	↑	↑	↓	↓	↑	↑	↑
ДП НАРП	↓	↓	↑	↓	↑	↓	↓	↑
ЛДАРЗ	↑	↑	↓	↑	↑	↓	↓	↓
ДП КРЗ	↓	↑	↓	↑	↑	↑	↑	↑
Радіовимірювач	↓	↓	↓	↑	↑	↓	↓	↓
Мігрмонт	↑	↓	↓	↑	↑	↑	↑	↑
Мотор	↑	↑	↑	↓	↓	↓	↓	↓
Артем	↑	↑	↓	↑	↑	↑	↑	↑
Новатор	↓	↑	↔	↔	↓	↔	↔	↓
ФЕД	↑	↑	↑	↓	↓	↓	↓	↓
Авіакон	↑	↑	↑	↓	↑	↓	↓	↓
ПАТ Радар	↓	↑	↓	↑	↑	↑	↑	↑

Джерело: розроблено автором

За результатами дослідження нами було з'ясовано, що вартість основних засобів, що припадає на одиницю продукції, або фондомісткість, на кінець аналізованого періоду була найнижча у державного підприємства «Завод 410 Цивільної Авіації» та становила 0,172 тис. грн. Найвищий показник фондовіддачі на кінець аналізованого періоду був зафіксований у державного підприємства «Завод 410 Цивільної Авіації» та становив 5,801 тис. грн. Найкращі показники першого інтегрального показника ефективності використання основних засобів у державного підприємства «Завод 410 Цивільної Авіації» за 2016 рік. Найкращі показники другого інтегрального показника ефективності – у державного підприємства «Запорізький Державний Авіаційний Ремонтний Завод «Мігрмонт». З огляду на те, що показники рентабельності державного підприємства «Завод 410 Цивільної Авіації» вищі, ніж у державного підприємства «Запорізький Державний Авіаційний Ремонтний Завод «Мігрмонт», лідером в ефективності використання основних засобів слід вважати саме державне підприємство «Завод 410 Цивільної Авіації».

Нами також було досліджено такі господарські операції експлуатаційного та ліквідаційного періоду, як застосування переоцінки основних засобів за справедливою вартістю. Дослідивши бухгалтерську звітність визначеної групи підприємств на предмет застосування бухгалтерського інструменту (моделі) «оцінка за справедливою вартістю», можливо побачити, що він не набув широкої популярності в бух-

галтерському обліку оборонної авіаційної промисловості. Для більш наглядного зображення отриманих результатів нами була розроблена таблиця 3, в якій ми зобразили групи основних засобів підприємств оборонної авіаційної промисловості та оборонного авіаремонту з позначенням застосування такої облікової моделі, як переоцінка.

У процесі аналізу ми дійшли висновку, що Публічне акціонерне товариство «Київський завод «Радар» показало кращу динаміку росту обох інтегральних показників ефективності використання основних засобів. Зростання першого інтегрального показника ефективності використання основних засобів відбулося у 6,22 раза, а другого інтегрального показника – у 3,47 раза. Цікавим є той факт, що Публічне акціонерне товариство «Київський завод «Радар» використовує такий інструмент бухгалтерського обліку, як переоцінка за справедливою вартістю для всіх синтетичних груп основних засобів. Загалом підприємства, які застосовують переоцінку основних засобів за справедливою вартістю, показують кращі показники росту ефективності використання основних засобів, ніж ті, які їх не використовують, що дає нам можливість зробити припущення, що використання оцінки основних засобів за справедливою вартістю позитивно впливає на показники ефективності використання основних засобів. На підтвердження нашого припущення слід зазначити, що майже всі показники, які необхідні для розрахунку показників ефективності використання основних засобів, мають пряму залежність від пер-

Таблиця 3

Оцінка підприємств оборонної авіаційної промисловості та оборонного авіаремонту із застосуванням моделі переоцінки за аналітичними групами основних засобів

Назва підприємства	Земельні ділянки	Інвестиційна нерухомість	Капітальні витрати на поліпшення земель	Будинки, споруди та передавальні пристрої	Машини та обладнання	Транспортні засоби	Інструменти, прилади, інвентар (меблі)	Тварини	Багаторічні насадження	Інші основні засоби
ДП «Антонов»	-	-	-	+	-	-	-	-	-	-
ХДАВП	-	-	-	+	-	-	-	-	-	-
ДП З 410 ЦА	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
ДП НАРП	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
ЛДАРЗ	-	-	-	+	-	-	-	-	-	-
ДП КРЗ	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Радіовимірювач	-	-	-	-	+	-	-	-	-	-
Мігрмонт	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Мотор	-	-	-	+	-	-	-	-	-	-
Артем	-	+	-	-	-	-	-	-	-	-
Новатор	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
ФЕД	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Авіакон	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
ПАТ Радар	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+

Джерело: розроблено автором

вісної вартості основних засобів. З огляду на той факт, що земельні ділянки, будівлі та інвестиційна нерухомість в умовах інфляційних процесів, які відбуваються в економіці України, постійно зростають у ціні, а прилади, інвентар, обладнання та інші основні засоби технологічно або морально застарівають і таким чином втрачають корисність або свою справедливую вартість, переоцінка як інструмент бухгалтерського обліку набуває особливого значення.

На основі проведеного дослідження можна дати такі рекомендації для підвищення ефективності використання основних засобів на різних етапах життєвого циклу на підприємствах авіабудування й авіаремонту оборонної галузі. На первинному етапі життєвого циклу:

- придбання високотехнологічних основних засобів;
- своєчасне оновлення, особливо активної частини основних засобів із метою недопущення надмірного морального і фізичного зносу;
- підвищення коефіцієнта оновлення основних засобів;
- підвищення рівня механізації й автоматизації виробництва.

На експлуатаційному етапі життєвого циклу:

- своєчасне і якісне проведення технічних оглядів поточних і капітальних ремонтів;
- своєчасна переоцінка матеріальних активів.

На ліквідаційному етапі життєвого циклу:

- реалізація зайвого обладнання й устаткування за ліквідаційною вартістю, що переоцінена до справедливої вартості.

А також шляхи підвищення ефективності на рівні загального виробничого процесу:

- забезпечення централізації ремонтних служб, де це економічно доцільно;
- вдосконалення організації виробництва і праці з метою скорочення втрат робочого часу і простоїв у роботі машин;
- підвищення рівня кваліфікації обслуговуючого персоналу;
- впровадження нової техніки і прогресивної технології, енергозбереження і паливозбереження.

Вищенаведені рекомендації дадуть змогу підвищити ефективність використання основних засобів як з погляду їх якісного використання, так і з погляду інформаційного забезпечення.

Підвищення ефективності використання основних засобів на рівні загального виробничого процесу більшою мірою покликано зменшити супутні витрати виробництва, як наслідок, покращити показники ефективності виробництва, а також може суттєво вплинути на показники ефективності збуту предметів праці або послуг, оскільки продукція або послуги стануть більш конкурентоспроможними.

Відповідно до численних інструкцій із бухгалтерського обліку, національних і міжнародних стандартів бухгалтерського обліку та методичних

рекомендацій з оформлення документа про облікову політику переоцінка активів, а як наслідок, і основних засобів пов'язана з порогом суттєвості інформації. Під суттєвою інформацією розуміють таку інформацію, яка може вплинути на прийняття рішень користувачів фінансової звітності. А отже, на наш погляд, в умовах стагнації економіки брати показники прибутку як поріг суттєвості інформації є недоцільним для переоцінки активів підприємства. Недоцільність пов'язана із суттєвим скороченням прибутків, що може привести до надлишкового витрачання робочого часу працівників бухгалтерських служб на проведення переоцінки активів або додаткових коштів на роботу професійних оцінювачів. На наш погляд, саме 10% різниці між справедливою вартістю і балансовою вартістю є найкращим варіантом для порогу суттєвості інформації. Однак не вирішеними залишаються такі аспекти, як частота здійснення переоцінок на підставі цього порогу суттєвості інформації та шляхи відстеження зміни справедливої вартості основних засобів на ринку. Враховуючи, що найбільш цінною для аналізу є саме річна звітність, найоптимальнішою частотою переоцінки буде кінець року. Також слід додати, що переоцінку основних засобів обов'язково слід робити на ліквідаційному етапі життєвого циклу з метою недопущення втрати правомірної вигоди від їх реалізації або обміну. Функції орієнтира для проведення переоцінки активів за справедливою вартістю найбільш доцільно покласти на державну службу статистики України. Для цього всі матеріальні активи слід додатково розділити на індикативні групи, які будуть вужчими за своїми характеристиками, ніж синтетичні групи Плану рахунків. Прикладами таких груп можуть стати активи, наведені в Державному Класифікаторі продукції та послуг. З метою попередження дублювання функцій такі індикативні групи, як «земельні ділянки» незалежно від призначення можуть переоцінюватися на підставі нормативної грошової оцінки землі, розрахунок якої покладено на Державну службу України з питань геодезії, картографії та кадастру відповідно до постанови Кабінету Міністрів України № 15 від 14.01.2015 р. «Про Державну службу України з питань геодезії, картографії та кадастру» [20].

Слід додати, що під час розрахунку зміни справедливої вартості індикаторної групи активів державній службі статистики слід враховувати два коефіцієнти:

1. Коефіцієнт пониження вартості індикаторної групи активів під час використання за 1 рік.
2. Коефіцієнт економічної нестабільності, до складу якого будуть входити показники інфляції та показник унікальності індикаторної групи активів на ринку або монополізму ринку індикаторної групи активів.

Разом ці показники дадуть середній відсоток зміни вартості індикативної групи активів та дадуть можливість прийняти рішення щодо моніторингу справед-

ливої вартості наявних основних засобів підприємства, що можна віднести до цієї індикативної групи. Звісно, що справедлива вартість конкретного основного засобу може відрізнятися від зміни справедливої вартості індикативної групи, але такий показник, як зміна справедливої вартості індикативної групи, значно звузив би перелік об'єктів, які потребують переоцінки на підприємствах нашої держави.

Отже, під час аналізу основних засобів підприємства слід звертати увагу не тільки на показники ефективності їх використання, а ще і на те, чи реально використовуються такі інструменти бухгалтерського обліку основних засобів, як оцінка за справедливою вартістю, оскільки вони можуть суттєво вплинути на динаміку зростання або спадання показників.

Висновки. У процесі дослідження ми умовно розділили показники економічної ефективності підприємства на групи. Розрахували показники динаміки ефективності використання основних засобів

вибірки підприємств, що належать до сфери управління державного концерну «Укроборонпром», підприємств авіаційного й авіаційно-ремонтного напрямку оборонної галузі. Провели дослідження використання інструментів переоцінки основних засобів за справедливою вартістю визначених підприємств. Запропонували рекомендації для підвищення ефективності використання основних засобів на різних етапах життєвого циклу на підприємствах авіабудування й авіаремонту оборонної галузі. Вивчили особливості формування порогу суттєвості інформації. Запропонували періодичність проведення переоцінки основних засобів за справедливою вартістю. Запропонували шляхи відстеження змін справедливої вартості для проведення переоцінки активів. Перспективним для подальшого дослідження, на наш погляд, є вплив оцінки і переоцінки основних засобів за справедливою вартістю на фінансову, статистичну і податкову звітність.

Список літератури:

1. Радева О.Г. Методологічні засади управління основними засобами з метою забезпечення ефективної роботи машинобудівних підприємств / О.Г. Радева // *Агросвіт*. – 2015. – № 14. – С. 41–44. – Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/agrovit_2015_14_9.
2. Радева О.Г. Аналіз сучасного стану основних засобів промислових підприємств України та шляхи їх ефективного використання і відтворення [Електронний ресурс] / О.Г. Радева // *Інвестиції: практика та досвід*. – 2014. – Режим доступу до ресурсу: http://www.investplan.com.ua/pdf/24_2014/26.pdf.
3. Танчин А.І. Ефективність використання основних засобів на підприємстві : система показників оцінки та напрямки їх підвищення / А.І. Танчин // *Наукові записки Національного університету «Острозька академія»*. Серія «Економіка» : науковий журнал. – Острог : Вид-во НУ «ОА», березень 2017. – № 4(32). – С. 77–80.
4. Кравченко М.В. Управління та облік основних засобів на підприємстві [Електронний ресурс] / М.В. Кравченко // *Економіка і Суспільство*. – 2016. – Режим доступу до ресурсу: http://www.economyandsociety.in.ua/journal/5_ukr/75.pdf.
5. Гуменюк М.М. Основні фактори економічної ефективності сільськогосподарських підприємств регіону [Електронний ресурс] / М.М. Гуменюк. – Режим доступу до ресурсу: <https://www.pdaa.edu.ua/sites/default/files/nppdaa/6.2/119.pdf>.
6. Семенов А.Г. Напрями підвищення ефективності використання основних засобів підприємства / А.Г. Семенов, А.В. Єлькін // «Молодий вчений». – 2016. – № 12. – С. 877–881.
7. Городня Т.А. Обґрунтування стратегії підвищення ефективності відтворення та використання основних виробничих засобів підприємства / Т.А. Городня, М.В. Михайло // *Науковий вісник НЛТУ України*. – 2008. – Вип. 18.5. – С. 287–290.
8. Дробишева О.О. Шляхи підвищення ефективності використання основних засобів на підприємстві [Електронний ресурс] / О.О. Дробишева, С.О. Вінченко. – 2014. – Режим доступу до ресурсу: http://www.zgia.zp.ua/gazeta/evzdia_7_076.pdf.
9. Ткаченко А.М. Особливості визначення показників ефективності використання основних засобів підприємства / А.М. Ткаченко, Т.С. Задніпряна // *Теоретичні і практичні аспекти економіки та інтелектуальної власності*. – 2014. – Вип. 1(1). – С. 51–55. – Режим доступу: [http://nbuv.gov.ua/UJRN/Traeiv_2014_1\(1\)_9](http://nbuv.gov.ua/UJRN/Traeiv_2014_1(1)_9).
10. Грицишен Д.О. Моделювання процесу управління основними засобами будівельних підприємств на основі показників економічного аналізу / Д.О. Грицишен, В.В. Бондарчук // *Вісник Житомирського державного технологічного університету*. Серія : Економічні науки. – 2015. – № 1. – С. 305–321. – Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Vzhdtu_econ_2015_1_45.
11. Ряховська А. Факторний аналіз ефективності використання основних фондів металургійного підприємства / А. Ряховська // *Економічний аналіз*. – 2013. – Т. 12(4). – С. 25–29. – Режим доступу: [http://nbuv.gov.ua/UJRN/escan_2013_12\(4\)_7](http://nbuv.gov.ua/UJRN/escan_2013_12(4)_7).
12. Мартиновський В.С. Методика розрахунку економічної ефективності виробництва на підприємствах / В.С. Мартиновський, Ю.О. Сьоміна // *Економіка харчової промисловості*. – 2014. – № 3. – С. 20–22. – Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/echp_2014_3_6.
13. Довгалоук Н.В. Методологія визначення та методика аналізу економічної ефективності використання та відтворення основних засобів аграрного сектору економіки / Н.В. Довгалоук // *Економіка. Управління. Інновації*. – 2010. – № 2. – Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/eui_2010_2_21.
14. Ларка М.І. Резерви підвищення ефективності використання основних засобів підприємства / М.І. Ларка, Д.О. Горжій // *Вісник Національного технічного університету «ХПІ»*. Сер. : Технічний прогрес та ефективність виробництва. – 2013. – № 22. – С. 38–43. – Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/vcpitp_2013_22_8.
15. Тимченко І.Є. Питання забезпеченості підприємства основними засобами та ефективності їх використання (удосконалення методології аналізу) [Текст] / Ірина Євгенівна Тимченко, Андрій Володимирович Непран, Тетяна Іванівна Чорна // *Економічний аналіз : зб. наук. праць / Тернопільський національний економічний університет; редкол. :*

В.А. Дерій (голов. ред.) та ін. – Тернопіль : Видавничополіграфічний центр Тернопільського національного економічного університету «Економічна думка», 2015. – Том 22. – № 2. – С. 165–170. – ISSN 1993–0259.

16. Слава-Продан С.С. Оцінювання ефективності використання основних засобів промислових та автотранспортних підприємств [Текст] / С.С. Слава-Продан, С.Ф. Гече // Науковий вісник Ужгородського університету : Серія: Економіка / редкол.: В.П. Мікловда (гол. ред.), М.І. Пітюлич, Н.М. Гапак та ін. – Ужгород: Видавництво УжНУ «Говерла», 2011. – Спецвип. 33. Ч. 4. – С. 119–123. – Бібліогр.: с. 123 (9 назв).

17. Череп А.В. Ефективність як економічна категорія / А.В. Череп, С.М. Стрілець // Ефективна економіка. – 2013. – № 1. – Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/efek_2013_1_26.

18. Казачков І.О. Підвищення ефективності використання ресурсів промислового підприємства / І.О. Казачков // Теоретичні і практичні аспекти економіки та інтелектуальної власності. – 2013. – Вип. 1(2). – С. 86–89. – Режим доступу: [http://nbuv.gov.ua/UJRN/Траєiv_2013_1\(2\)_18](http://nbuv.gov.ua/UJRN/Траєiv_2013_1(2)_18).

19. Постанова Кабінету Міністрів України «Деякі питання Державного концерну «Укроборонпром»» від 31 серпня 2011 р. № 993 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/993-2011-%D0%BF>.

20. Постанова Кабінету Міністрів України «Про Державну службу України з питань геодезії, картографії та кадастру» № 15 від 14.01.2015 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/15-2015-%D0%BF>.

Уракін М.Г., аспірант кафедри менеджменту
Донбаська державна машинобудівна академія

НАУКОВО-ПРАКТИЧНІ РЕКОМЕНДАЦІЇ ЩОДО РЕАЛІЗАЦІЇ МЕТОДИЧНОГО ПІДХОДУ ДО АНАЛІЗУ РЕЗУЛЬТАТИВНОСТІ ЗАЛУЧЕННЯ ЗОВНІШНІХ ЗАПОЗИЧЕНЬ ДЛЯ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ФІНАНСОВОЇ БЕЗПЕКИ КРАЇНИ

Уракін М.Г. Науково-практичні рекомендації щодо реалізації методичного підходу до аналізу результативності залучення зовнішніх запозичень для забезпечення фінансової безпеки країни. В статті виявлено, що система індикаторів, наведена у пропонованому методичному підході, є гнучким інструментом державної політики управління боргом та економічним розвитком для обґрунтування напрямів використання запозичених коштів з метою недопущення боргової кризи та збереження фінансової безпеки країни.

Ключові слова: зовнішні державні запозичення, фінансова безпека, боргова криза, фінансові ресурси, Україна.

Уракин М.Г. Научно-практические рекомендации по реализации методического подхода к анализу результативности привлечения внешних заимствований для обеспечения финансовой безопасности страны. В статье выявлено, что система индикаторов, приведенная в предлагаемом методическом подходе, является гибким инструментом государственной политики управления долгом и экономическим развитием для обоснования направлений использования заемных средств с целью недопущения долгового кризиса и сохранения финансовой безопасности страны.

Ключевые слова: внешние государственные заимствования, финансовая безопасность, долговой кризис, финансовые ресурсы, Украина.

Urakin M.G. Scientific and practical recommendations for the implementation of a methodical approach to the analysis of the effectiveness of attracting external borrowings to ensure the country's financial security. The article reveals that the indicator system presented in the proposed methodological approach is a flexible instrument of state debt management and economic development to justify the use of borrowed funds in order to prevent a debt crisis and maintain financial security of the country.

Key words: external state borrowings, financial security, debt crisis, financial resources, Ukraine.

Вступ та постановка проблеми. У сучасному глобалізованому світі з'являються нові форми міжнародних відносин. Це призводить до сильних взаємних залежностей країн і підвищує ризик впливу міжнародного простору на виникнення кризових явищ національних економік. У цій ситуації рання ідентифікація цих загроз надзвичайно складна і обумовлює необхідність формування системи, що дозволяє їм забезпечити запобігання або принаймні пом'якшення негативного впливу.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Система фінансової безпеки держави досліджується у працях вітчизняних вчених: Д. Басс, Л. Зверук, О. Івашко, С. Лелюк, Ю. Радіонова, Г. Смоквіної, Н. Ухналь. Сучасним механізмам зовнішніх державних запозичень присвячено вітчизняні дослідження І. Браткової, А. Мазур, С. Плеханова. Дослідження державного боргу у вітчизняній літературі дискусійні: вказується і на його роль у економічному зростанні, і на загрози для фінансової безпеки країни у працях вітчизняних (Л. Бенч, О. Бец, О. Вівчар, Н. Кукіної, В. Лісовенка, Д. Маслової, Г. Наконечної, Л. Синявської, А. Софієнко, Г. Тельнової, В. Терещенка, В. Федорова, О. Чеберяко, Л. Юрєвича)

та закордонних (D. Acemoglu, L. Ajayi, G. Calvo, C. Checherita-Westphal, T. Egbetunde, M. Oke, C. Reinhart, K. Rogoff, Ph. Rother, R. Solow) вчених.

Метою статті є обґрунтування науково-практичних рекомендацій щодо реалізації методичного підходу до аналізу результативності залучення зовнішніх запозичень для забезпечення фінансової безпеки країни.

Виклад основного матеріалу дослідження. За останні роки зростає частка доданої вартості сільськогосподарства, лісового господарства та рибного господарства (переважно за рахунок реалізації на експорт зерна і соняшникової олії), що, на наш погляд не можна вважати абсолютно позитивним досягненням національної економіки на фоні падіння темпів розвитку промисловості. Звісно, такий приріст агропромисловості певним чином нівелював економічну кризу, проте збереження тенденції зниження частки високотехнологічної промисловості може гальмувати економічне зростання країни, її розвиток: жодна з розвинених країн світу не є агропромисловою, не базує свою економіку на сировинних галузях. Лише у випадку нарощення виробництва та реалізації (в тому числі на експорт) продуктів переробки сільськогоспо-

дарської продукції можливо говорити про потенціал економічного росту.

Запропонований методичний підхід (рис. 1) спрямований на те, щоб допомогти країні, що розробляє позикову та економічну політику, у виявленні пріоритетів та зосередженні обмежених ресурсів на окремих галузях, ланцюжках вартості, що узгоджуються з факторними ресурсами та потенційними порівняльними перевагами.

Сформуємо матрицю з середніх значень індикаторів (табл. 1).

Так, найбільшу частку податків, що формують бюджет України, сплачують суб'єкти підприємництва промисловості, проте їх сума значно знизилася у 2016 р., що вплинуло на їх питому вагу (38,17% у 2012 р. та 26,72% у 2016 р.). Натомість частка податків від сільськогосподарської діяльності зростає.

Найвищий рівень оплати праці у фінансовій та страховій діяльності, вище середнього рівня – у промисловості, торгівлі (в останні роки), тран-

спортній сфері, складському господарстві, поштової та кур'єрській діяльності. В інших сферах рівень оплати праці є нижчим, ніж середній по Україні.

З розрахунків витікає, що найбільш пріоритетною сферою державної підтримки за рахунок зовнішніх залучення позикових коштів, є промисловість.

Аналогічні висновки, доведені іншими методами, містяться й у працях науковців:

«забезпечення стабільного розвитку промисловості дозволить тримати на високому рівні економічну безпеку, що в свою чергу, дає можливим протистояти впливу зовнішніх загроз від негативних економічних чинників та мінімізувати заповідані збитки, активно приймати участь у світовому поділі праці для створення сприятливих умов розвитку вітчизняного ринку, експортного потенціалу і раціоналізувати існуючий імпорт» [4];

«головне завдання забезпечення економічної та фінансової безпеки України лежить в площині структурного реформування і полягає в створенні базового

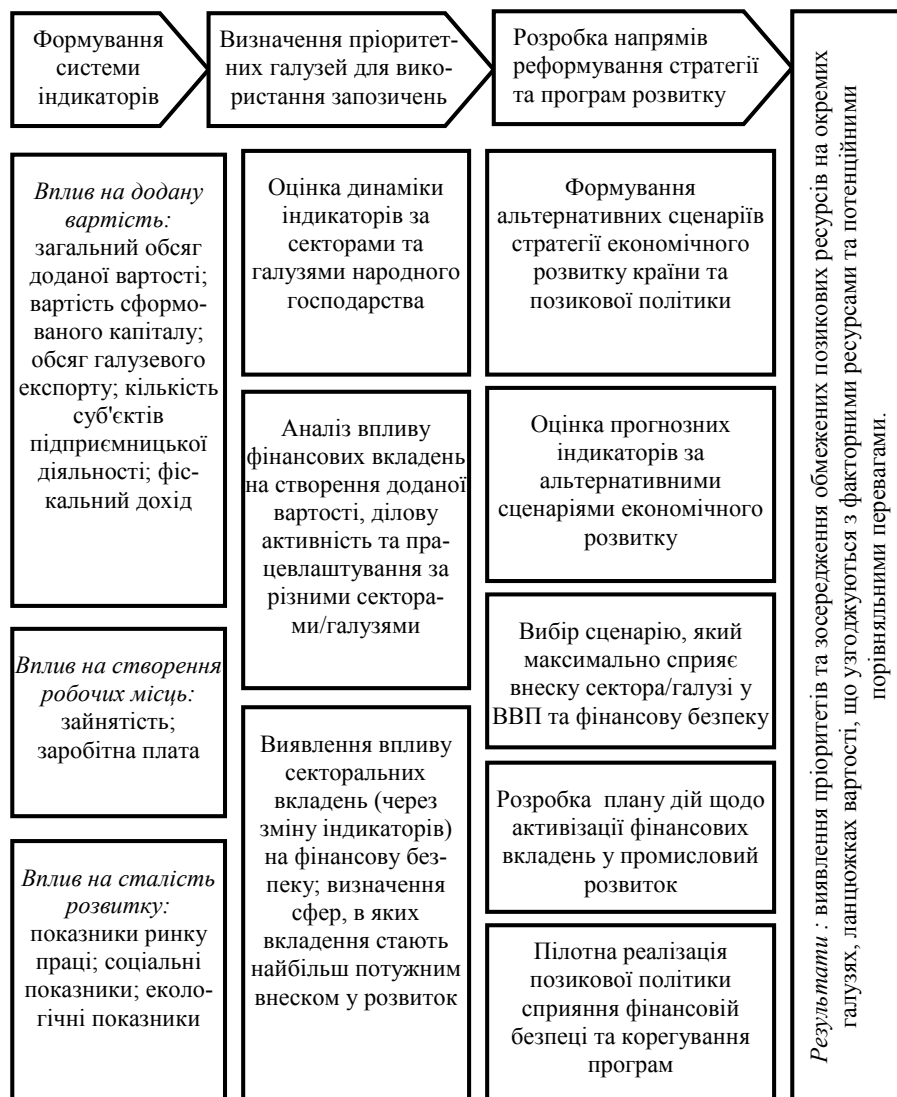


Рис. 1. Методичний підхід до аналізу результативності залучення зовнішніх запозичень для забезпечення фінансової безпеки країни

Таблиця 1
Матриця індикаторів для виявлення пріоритетності розподілення залучених зовнішніх заощаджень для забезпечення фінансової безпеки України

Показник	Сільське господарство, лісове господарство та рибне господарство	Промисловість	Будівництво	Оптова та роздріjna торгівля; ремонт автотранспортних засобів і мотоциклів	Транспорт, складське господарство, поштова та кур'єрська діяльність	Тимчасове розміщування й організація харчування	Фінансова та страхова діяльність	Операції з нерухомим майном	Освіта	Охорона здоров'я та надання соціальної допомоги
Відсотковий внесок у загальний обсяг доданої вартості	11,75%	23,99%	2,68%	16,38%	7,86%	0,76%	4,51%	7,19%	5,36%	3,42%
Відсоток внеску до капіталу (активів)	8,20%	31,17%	4,30%	19,08%	8,94%	0,49%	5,37%	7,00%	0,04%	0,17%
Відсотковий внесок у загальний обсяг експорту	14,66%	64,61%	0,40%	0,10%	11,15%	11,15%	1,04%	0,41%	0,20%	0,04%
Відсоток внеску в кількості суб'єктів господарювання	4,07%	6,93%	2,89%	50,89%	5,70%	2,96%	0,63%	5,03%	0,52%	0,52%
Відсотковий внесок у фіскальні доходи	7,42%	33,21%	4,97%	15,32%	8,76%	1,41%	5,64%	2,62%	0,41%	1,19%
Відсоток внеску в зайнятість	17,38%	16,05%	4,14%	21,72%	6,07%	1,70%	1,54%	1,62%	8,71%	6,25%
Коефіцієнт заробітної плати	74,71%	114,52%	84,96%	101,14%	110,48%	66,46%	199,34%	86,40%	78,33%	69,34%
Середнє значення	19,74%	41,50%	14,91%	32,09%	22,71%	12,13%	31,15%	15,75%	13,37%	11,56%

господарського комплексу внутрішнього розвитку і відповідної йому інституційної архітектоники, які б стали основою розвитку внутрішнього ринку, зміни правил гри в економіці і суспільстві, вирішення соціальних проблем і нарощування експортного потенціалу, але вже на здоровій, а не деформованій структурній основі. Такий комплекс не може бути створений лише на базі ринкових принципів (вони направляють розвиток структури в уже сформованому сировинному напрямку). Це вимагає цілеспрямованої державної економічної політики» [2, с. 34].

Про вплив розвитку підприємств на стан фінансової безпеки держави говорять М. Єрмошенко, та К. Горячева:

«здійсненню відрахувань (податки, збори, обов'язкові платежі) до Державного бюджету і Пенсійного фонду – на стан бюджетного сектора;

змінами у чисельності персоналу – на рівень зайнятості по країні в цілому;

змінами у рівні оплати праці і своєчасною виплатою заробітної плати – на стан грошово-кредитної сфери;

своїми внесками у вигляді депозитів – на стан банківського сектора країни в цілому;

страхуванням своєї діяльності і майна – на стан страхового сектора;

переведенням власних валютних коштів в національну валюту – на стан валютного і грошово-кредитного секторів;

змінами в обсягах кредиторської і дебіторської заборгованості – на стан грошово-кредитного сектора;

додатковою емісією акцій або їхнім продажем – на стан фондового сектора;

депозитами, отриманням і поверненням короткострокових і довгострокових кредитів – на стан банківського сектора;

вкладенням фінансових ресурсів в розвиток самого підприємства – на стан інвестиційного сектора країни» [3, с. 115-116].

Можна сформулювати основні положення використання державних запозичень.

Враховуючи необхідність зосередження обмежених фінансових ресурсів держави на пріоритетних сферах економічної діяльності, подолання стану хронічного дефіциту бюджету України, погашення значних зовнішніх боргів, час сплати за якими наближається, захисту країни від дефолту через забезпечення її фінансової безпеки, державна підтримка реального сектору може бути ключовим чинником економічного розвитку України, досягнення зростання зайнятості та збільшення податкових надходжень до бюджету, що дозволить скоротити бюджетний дефіцит та вийти з «боргової спіралі».

Залучення державних позик для фінансування реального сектору вимагає накладання мораторію на певні умови основного кредитора України – МВФ. Звісно, існуючі вимоги МВФ прямо не стосуються обмежень щодо індустріального розвитку України.

Зокрема, в Україні для продовження співпраці з Міжнародним валютним фондом вимагається провести пенсійну реформу, скоротити кількість держслужбовців і бюджетників, провести судову та антикорупційну реформу і відкрити земельний ринок, випустити в облігації для докапіталізації банків і Фонду гарантування вкладів фізичних осіб.

Цілком доцільним бачиться проведення широкої антикорупційної політики та судової реформи задля підтримки фінансової безпеки. «Корупція ... здійснює свій згубний вплив на економіку, політику, право, ідеологію, суспільну психологію тощо... Особлива небезпека корупції полягає в її «системності», вона вражає і приводить до незворотних змін весь державний апарат» [5]. Дійсно, антикорупційна реформа, зокрема у галузі бюджетної та податкової політики, сприятиме підвищенню фінансової безпеки країни. В свою чергу, «входження України в європейський і світовий простір викликає потребу у відповідних перетвореннях в усіх сферах суспільного життя, адаптації основних державних інституцій до найкращих світових зразків. Виконати це завдання неможливо без докорінних змін у сфері здійснення правосуддя, становлення його як дійсно незалежної, самостійної влади» [1]. Тому, як антикорупційна, так і судова реформа є забезпечуючими елементами боргової політики та її фінансових наслідків.

Разом з тим, наприклад, вимоги щодо підвищення вартості енергетичних ресурсів для населення сприяють збільшенню відтоку запозичених коштів на фінансування житлових субсидій.

Тому, бачиться доцільним відійти на першому етапі від вимог МФО стосовно цільових соціальних показників (підвищення мінімальної заробітної плати, збільшення пенсійного віку, що обмежує можливості працевлаштування молодих спеціалістів, збільшує рівень безробіття та відповідні виплати по безробіттю) та енергетичних орієнтирів, спрямованих на встановлення вартості енергоспоживання. Більш дієвим на першому етапі має стати економічне відновлення країни, зниження інфляційних процесів та чутливості національної економіки до коливань валютного курсу (в тому числі через скорочення рівня зовнішнього державного боргу у іноземній валюті).

Крім того, як довів попередній аналіз у Розділі 2, важливо сприяти приватному фінансуванню реального сектору, створюючи привабливий інвестиційний клімат не тільки для внутрішніх, а й для зовнішніх інвесторів, поступово відходячи від залучення зовнішніх державних запозичень для фінансування приватних проєктів.

Необхідним є встановлення політичної стабільності та відновлення торгівельних зв'язків із Росією, з якою протягом тривалого часу встановилися тісні коопераційні відносини у промисловому виробництві. Саме машинобудівна продукція, як найбільш високотехнологічна галузь в Україні, експортувалася та приносила значну частку доданої вартості у ВВП.

Висновок. Таким чином, ті транші, які отримує Україна, не сприяють її економічному розвитку, а використовуються на поточне споживання (фінансування державних соціальних програм: житлових субсидій, підвищення мінімальної заробітної плати за умов перманентного зниження фізичного обсягу виробництва). Таке використання запозичених коштів лише поглиблює боргову кризу.

Отже, аналіз системи індикаторів у контексті розробки політики забезпечення фінансової безпеки дозволив визначити роль промисловості у створенні доданої вартості, оцінити реальні потенційні переваги економіки від залучення зовнішніх

запозичень. Аналіз індикаторів ідентифікує нове цільове поле у секторальній політиці, у якому країна має необхідні передумови економічного зростання та зниження зовнішніх фінансових загроз, але які не реалізовані у напрямку забезпечення фінансової безпеки.

Таким чином, система індикаторів, наведена у пропонованому методичному підході, є гнучким інструментом державної політики управління боргом та економічним розвитком для обґрунтування напрямів використання запозичених коштів з метою недопущення боргової кризи та збереження фінансової безпеки країни.

Список літератури:

1. Антонюк А.Б. Судова реформа в Україні: крок вперед до професійного та справедливого судочинства / А.Б. Антонюк, А.С. Товпига // Міжнародний юридичний вісник: збірник наукових праць Національного університету державної податкової служби України. – 2016. – Вип. 2. – С. 227–232.
2. Гриценко А.А. Архитектура безопасности экономической и финансовой систем Украины. Актуальні питання фінансової безпеки держави. Збірник наукових праць Міжнародної науково-практичної інтернет-конференції «Актуальні питання безпеки фінансової системи держави» (м. Харків, 21 лютого 2014 року). – С. 30–34.
3. Єрмошенко М.М. Фінансова складова економічної безпеки: держава і підприємство : наук. моногр. / М.М. Єрмошенко, К.С. Горячева. – К.: Національна академія управління, 2010. – 232 с.
4. Кузнецова А.І. Вплив розвитку промисловості на економічну безпеку [Електронний ресурс] / А.І. Кузнецова // Ефективна економіка. – 2015. – № 6. – Режим доступу: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=4166>.
5. Михненко А. Антикорупційна політика держави як передумова суспільного розвитку / А. Михненко // Актуальні проблеми державного управління. – 2011. – Вип. 3. – С. 179–182.

НОТАТКИ

Наукове періодичне видання

**ЕКОНОМІЧНИЙ ВІСНИК
ЗАПОРІЗЬКОЇ ДЕРЖАВНОЇ ІНЖЕНЕРНОЇ АКАДЕМІЇ**

Випуск 6 (12) 2017

Частина 2

Коректура • *Наталья Пирогівська*

Комп'ютерна верстка • *Вікторія Удовиченко*

Формат 60x84/8. Гарнітура Times New Roman.
Папір офсет. Цифровий друк. Ум.-друк. арк. 16,28
Підписано до друку: 28.12.2017 р. Замов. № 34.12/17. Наклад 100 прим.

Видавничий дім «Гельветика»
E-mail: mailbox@helvetica.com.ua
Свідоцтво суб'єкта видавничої справи
ДК № 4392 від 20.08.2012 р.