

ISSN 2304-0920

ODESA	ВІСНИК
NATIONAL UNIVERSITY	ОДЕСЬКОГО НАЦІОНАЛЬНОГО
HERALD	УНІВЕРСИТЕТУ
Volume 21. Issue 11(53). 2016	Том 21. Випуск 11(53). 2016
SERIES	СЕРІЯ
ECONOMY	ЕКОНОМІКА

MINISTRY OF EDUCATION AND SCIENCE OF UKRAINE
Odesa I. I. Mechnikov National University

ODESA NATIONAL UNIVERSITY HERALD

Series: Economy

Scientific journal
Published twelve times a year
Series founded in July, 2006

Volume 21. Issue 11(53). 2016

Odesa
2016

МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
Одеський національний університет імені І. І. Мечникова

ВІСНИК ОДЕСЬКОГО НАЦІОНАЛЬНОГО УНІВЕРСИТЕТУ

Серія: Економіка

Науковий журнал
Виходить 12 разів на рік
Серія заснована у липні 2006 р.

Том 21. Випуск 11(53). 2016

Одеса
2016

Засновник: Одеський національний університет імені І. І. Мечникова

Редакційна колегія журналу:

І. М. Коваль, д-р політ. наук (*головний редактор*), **В. О. Іваниця**, д-р біол. наук. (*заступник головного редактора*), **С. М. Андрієвський**, д-р фіз.-мат. наук, **Ю. Ф. Ваксман**, д-р фіз.-мат. наук, **В. В. Глебов**, канд. іст. наук, **Л. М. Голубенко**, канд. філол. наук, **Л. М. Дунаєва**, д-р політ. наук, **В. В. Заморов**, канд. біол. наук, **О. В. Запорожченко**, канд. біол. наук, **О. А. Іванова**, д-р наук із соц. комунікацій, **В. Є. Круглов**, канд. фіз.-мат. наук, **В. Г. Кушнір**, д-р іст. наук, **В. В. Менчук**, канд. хім. наук, **М. О. Подрезова**, директор Наукової бібліотеки, **Л. М. Солдаткіна**, канд. хім. наук, **В. І. Труба**, канд. юрид. наук, **В. М. Хмарський**, д-р іст. наук, **О. В. Чайковський**, канд. філос. наук, **Є. А. Черкез**, д-р геол.-мінерал. наук, **Є. М. Черноіваненко**, д-р філол. наук.

Редакційна колегія випуску:

О. В. Горняк, д-р екон. наук (*науковий редактор*), **А. Г. Ахламов**, д-р екон. наук, **Л. М. Алексеєнко**, д-р екон. наук, **В. Д. Базилевич**, д-р екон. наук, **Б. І. Валуєв**, д-р екон. наук, **Л. Х. Доленко**, канд. екон. наук, **В. І. Захарченко**, д-р екон. наук, **Г. М. Давидов**, д-р екон. наук, **А. П. Наливайко**, д-р екон. наук, **О. В. Садченко**, д-р екон. наук, **З. М. Соколовська**, д-р екон. наук, **А. О. Старостіна**, д-р екон. наук, **В. М. Степанов**, д-р екон. наук, **С. А. Циганов**, д-р екон. наук, **В. М. Мельник**, д-р екон. наук, професор, **С. О. Якубовський**, д-р екон. наук, **Олег Курбатов**, д-р менеджменту (Університет Париж-ХІІІ (Франція)), **Ян Чемпас**, д-р економіки (Економічний університет в Катовіце (Польща)), **Ду Чуньбу**, д-р філософії в галузі економіки, науковий співробітник Центрального університету фінансівіекономіки(м.Пекін,Китай),**Л.А.Родіонова**,канд.екон.наук(НДУ «Вищашколаекономіки», м. Москва, Росія), **І. А. Ломачинська**, канд. екон. наук (*відповідальний редактор*).

Editorial board of the journal:

I. M. Koval, (*Editor-in-Chief*), **V. O. Ivanytsia**, (*Deputy Editor-in-Chief*), **S. M. Andriievskiy**, **Yu. F. Vaksman**, **V. V. Hliebov**, **L. M. Holubenko**, **L. M. Dunaieva**, **V. V. Zamorov**, **O. V. Zaporozhchenko**, **O. A. Ivanova**, **V. Ye. Kruhlov**, **V. G. Kushnir**, **V. V. Menchuk**, **M. O. Podrezova**, **L. M. Soldatkina**, **V. I. Truba**, **V. M. Khmarskyi**, **O. V. Chaikovskiy**, **Ye. A. Cherkez**, **Ye. M. Chernoiivanenko**.

Editorial board of the series:

O. V. Gornyak, **A. G. Ahlamov**, **L. M. Alekseienco**, **V. D. Bazylevich**, **B. I. Valuev**, **L. H. Dolenko**, **V. I. Zaharchenko**, **G. M. Davydov**, **A. P. Nalyvaiko**, **O. V. Sadchenko**, **Z. M. Sokolovska**, **A. O. Starostina**, **V. M. Stepanov**, **S. A. Tsyganov**, **V. M. Melnyk**, **S. O. Yakybovskiy**, **Oleg Curbatov**, **Jan Czempas**, **Du Chunbu**, **L. A. Rodionova**, **I. A. Lomachynska**

ЗМІСТ

РОЗДІЛ 1 СВІТОВЕ ГОСПОДАРСТВО І МІЖНАРОДНІ ЕКОНОМІЧНІ ВІДНОСИНИ

БАБАНСЬКА О. В. РОЗВИТОК ТРАНСКОРДОННОГО СПІВРОБІТНИЦТВА УКРАЇНИ З КРАЇНАМИ — ЧЛЕНАМИ ЄВРОПЕЙСЬКОГО СОЮЗУ.....	7
--	---

РОЗДІЛ 2 ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВАМИ

ГРИВКІВСЬКА О. В., ХАРЧУК Т. В. ТЕОРЕТИЧНІ ПЕРЕДУМОВИ ФОРМУВАННЯ СИСТЕМИ МОНІТОРИНГУ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА.....	12
ДЕСІНІ М. М. НАПРЯМИ ТА ФОРМИ РЕАЛІЗАЦІЇ СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНОЇ ВІДПОВІДАЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА.....	17
ЗОЛЯ П. С. ТЕОРЕТИЧНІ ЗАСАДИ ВИЗНАЧЕННЯ СУТНОСТІ ТА ОЦІНЮВАННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ ГОСПОДАРСЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ АГРАРНИХ ПІДПРИЄМСТВ.....	21
MASLENNIKOV YE. I., LENSKA N. I. THE INSTRUMENTAL PROVIDING OF STRATEGIC MANAGEMENT SYSTEM OF FOREIGN ECONOMIC ACTIVITY OF ENTERPRISES.....	26
СИДОР В. В. ВИРОБНИЦТВО ОВОЧІВ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИМИ ПІДПРИЄМСТВАМИ НА ОСНОВІ ІННОВАЦІЙНОГО РОЗВИТКУ.....	34
ШЕВЧЕНКО А. О. ВЕРТИКАЛЬНА ІНТЕГРАЦІЯ ЯК ОДИН ІЗ НАПРЯМІВ ІННОВАЦІЙНОГО РОЗВИТКУ СПИРТОВИХ ПІДПРИЄМСТВ.....	40

РОЗДІЛ 3 РОЗВИТОК ПРОДУКТИВНИХ СИЛ І РЕГІОНАЛЬНА ЕКОНОМІКА

СИБІРЦЕВ В. В. ІНФРАСТРУКТУРНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ФУНКЦІОНУВАННЯ ТА РОЗВИТКУ РЕГІОНАЛЬНОГО РИНКУ ПРАЦІ.....	45
---	----

РОЗДІЛ 4 ЕКОНОМІКА ПРИРОДОКОРИСТУВАННЯ ТА ОХОРОНИ НАВКОЛИШНЬОГО СЕРЕДОВИЩА

БОЙКО Є. О., АЛЕКСАНДРОВА Т. В. РОЗВИТОК РІЧКОВОГО ТРАНСПОРТУ В УКРАЇНІ В КОНТЕКСТІ СТАЛОГО РОЗВИТКУ РЕГІОНІВ.....	53
ПЕДЬКО І. А., ТАРАСЕНКО А. О. ЄВРОПЕЙСЬКИЙ ДОСВІД РЕГУЛЮВАННЯ ПРИБЕРЕЖНИМИ КОМПЛЕКСАМИ ТА ЙОГО ВПРОВАДЖЕННЯ В УКРАЇНІ.....	58

РОЗДІЛ 5 ГРОШІ, ФІНАНСИ І КРЕДИТ

АЛЕКСАНДРОВА Г. М., РЕХА К. Х. ПРОБЛЕМА НЕДОВІРИ НАСЕЛЕННЯ УКРАЇНИ ДО НЕДЕРЖАВНОГО ПЕНСІЙНОГО СТРАХУВАННЯ ТА ШЛЯХИ ЇЇ ПОДОЛАННЯ.....	63
БАРИЛЮК М.-М. Р. ФІНАНСОВА БЕЗПЕКА КОМЕРЦІЙНОГО БАНКУ: ЕКОНОМІКО-ПРАВОВІ ЗАСАДИ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ.....	70
ДАВИДОВИЧ І. Д., ЛОМАЧИНСЬКА І. А., МУМЛАДЗЕ А. О. УДОСКОНАЛЕННЯ ТЕОРЕТИЧНИХ ПІДХОДІВ ДО ВИЗНАЧЕННЯ СУТНОСТІ «КРЕДИТОСПРОМОЖНІСТЬ ПІДПРИЄМСТВА».....	78

НЕЧИПОРЕНКО А. В. ПРОБЛЕМИ ФІНАНСУВАННЯ ВИДАТКІВ МІСЦЕВИХ БЮДЖЕТІВ	84
ПОЛИНЮК Н. І. АНАЛІЗ ДОХОДІВ МІСЦЕВИХ БЮДЖЕТІВ В УКРАЇНІ ТА ОЦІНКА РІВНЯ ЇХ ФІНАНСОВОЇ САМОСТІЙНОСТІ.....	89
 РОЗДІЛ 6 БУХГАЛТЕРСЬКИЙ ОБЛІК, АНАЛІЗ ТА АУДИТ	
ПИСЬМЕННА М. С. ТЕОРЕТИЧНІ АСПЕКТИ ОБЛІКОВО-ІНФОРМАЦІЙНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ УПРАВЛІННЯ ДЕРЖАВНИМИ ЗАКУПІВЛЯМИ.....	95
СИСЮК С. В., АДАМИК О. В. ОБЛІКОВА ПОЛІТИКА СУБ'ЄКТІВ ДЕРЖАВНОГО СЕКТОРУ ЩОДО НЕОБОРОТНИХ АКТИВІВ.....	101
СКРИПНИК М. І., ГРИГОРЕВСЬКА О. О. ПРИНЦИПИ ФОРМУВАННЯ БУХГАЛТЕРСЬКОЇ УПРАВЛІНСЬКОЇ ЗВІТНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА: НОРМАТИВНО-ПОЗИТИВНА ДИХОТОМІЯ.....	107
 НАШІ АВТОРИ.....	112

РОЗДІЛ 1

СВІТОВЕ ГОСПОДАРСТВО

I МІЖНАРОДНІ ЕКОНОМІЧНІ ВІДНОСИНИ

УДК 339.923

Бабанська О. В.

Одеський національний університет імені І. І. Мечникова

РОЗВИТОК ТРАНСКОРДОННОГО СПІВРОБІТНИЦТВА УКРАЇНИ З КРАЇНАМИ – ЧЛЕНАМИ ЄВРОПЕЙСЬКОГО СОЮЗУ

У статті проаналізовано стан та перспективи розвитку транскордонного співробітництва України з країнами – членами ЄС, визначено стан законодавчої бази, реалізацію принципів ТКС та його основні форми.

Ключові слова: транскордонне співробітництво, законодавча база, політико-правове середовище, принципи ТКС, євро регіони, транскордонні кластери, прямі контракти, програми ТКС.

Постановка проблеми. Функціонування світової економіки в сучасних умовах відображає суперечливі процеси глобалізації, пов'язані з розгортанням четвертої науково-технічної революції, інтенсифікацією міграційних процесів тощо. Фактори функціонування міжнародного бізнес-середовища вимагають розвитку механізмів нівелювання цих особливостей, одним із найбільш ефективних з яких є транскордонне економічне співробітництво (ТКС). Для України, яка в черговий раз переживає глибоку соціально-політичну та економічну кризи, вплив перерахованих глобальних факторів має найбільш негативні наслідки, саме тому розвиток транскордонного економічного співробітництва має виняткове значення і може стати одним із драйверів її економічного зростання.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженням сучасного стану розвитку ТКС в Україні займаються вітчизняні автори С. Кіш, В. Дубницький, В. Ляшенко, І. Мікула, В. Кривцов, О. Овчар, О. Остапенко та ін. Разом із цим вивчення цієї проблеми потребує подальшого розвитку. Визначення стану та перспектив розвитку транскордонного співробітництва України є важливим для формування та реалізації ефективного механізму цієї форми економічної співпраці з країнами ЄС.

Мета статті полягає в аналізі стану та перспектив розвитку транскордонного співробітництва України з країнами Європейського Союзу.

Виклад основного матеріалу дослідження. Набутий досвід міжнародного транскордонного економічного співробітництва в Європі демонструє його виняткову роль у розвитку міжнародних економічних відносин. Цей процес дає змогу гнучко пристосовуватися до складних процесів глобалізації та регіоналізації. Під час стадії зростання світової економіки активізація процесів транскордонного співробітництва є ефективним фактором посилення глобалізаційних процесів. На стадіях економічної кризи, стагнації, рецесії дана форма співробітництва

відображає тенденцію до регіоналізації, сприяє активізації ресурсів транскордонних територій, що забезпечує їх стійкість та здатність до подолання негативних наслідків. У сучасних умовах для України важливим є формування ефективного механізму економічної співпраці з Європейським Союзом.

Як зазначає більшість українських дослідників, Україна сьогодні має переходити від застосування механізмів ліквідації диспропорцій регіонального розвитку шляхом міжрегіонального перерозподілу ресурсів до мобілізації природно-ресурсного потенціалу територій і застосування принципу субсидіарності [1, с. 3]. Фундаментальною основою функціонування механізму транскордонного економічного співробітництва є законодавча база, яка регулює цей процес і яка гармонізується із законодавчим середовищем країн-партнерів. На сьогодні в Україні існує досить широка нормативно-правова база з питань міжнародного транскордонного співробітництва, яка не суперечить основним міжнародним нормативно-правовим документам. Вона включає в себе закони і підзаконні акти національного законодавства, правові документи Ради Європи, які були ратифіковані Верховною Радою України, дво- та багатосторонні угоди про транскордонне співробітництво, підписані Україною з іншими державами, тощо.

Значну частину законодавчої бази України щодо міжнародного транскордонного співробітництва формують міждержавні угоди. Серед найважливіших слід зазначити такі: Договір про основи добросусідства та співробітництва між Україною і Угорською Республікою від 06.12.1992; Договір про відносини добросусідства та співробітництва між Україною і Румунією від 02.06.1997; Договір про дружбу, співробітництво і партнерство між Україною та Російською Федерацією від 31.09.1997; Угода між Урядом України та Урядом Республіки Молдова про співробітництво між прикордон-

ними областями України та адміністративно-територіальними одиницями Республіки Молдова від 11.03.1997; Угода про добросусідські відносини та співробітництво між Республікою Польща та Україною від 18.05.1992; Договір про сусідство, дружні відносини та співробітництво між Україною та Словацькою Республікою від 29.06.1993.

Окрім міждержавних угод, що мають схожу структуру та механізми реалізації, існує значна кількість галузевих та вузькоспрямованих угод, що передбачають співробітництво в певному проекті (наприклад, проект інтеграції нафтопроводів «Дружба» та «Аркадія») чи сприяють участі країн у певних програмах (наприклад, у програмах приватизації) та ін.

Аналізуючи сильні і слабкі сторони політико-правового середовища розвитку транскордонного співробітництва в Україні, можна зробити певні висновки. До позитивних факторів середовища можна віднести такі:

- наявність десятків правових та законодавчих актів та державних програм (2007–2015 рр. та проекту на 2016–2020 рр.), що регулюють функціонування і розвиток транскордонного співробітництва України;

- приєднання України до базових міжнародних правових документів, що регулюють механізм транскордонного співробітництва, зокрема протоколу №3 Європейської рамкової конвенції про транскордонне співробітництво між територіями, общинами або властями;

- наявність правових механізмів відбору, підтримки та реалізації спільних із державами ЄС проектів транскордонного співробітництва;

- долучення в 2011 р. України до реалізації стратегії ЄС для Дунайського регіону;

- активізація уваги державних органів влади в 2016 р. до питань державної регіональної політики та розвитку транскордонного співробітництва після практично десятирічного ігнорування даної проблеми, зокрема внесення до розгляду проекту закону «Про внесення змін до Закону України «Про транскордонне співробітництво»;

- існування і функціонування в Україні ряду єврорегіонів і наявність певного досвіду їх формування;

- посилення європейського інтеграційного вектору інтеграції України і об'єктивна необхідність розвитку сучасних ефективних форм міжнародного співробітництва, до яких належить транснаціональне співробітництво.

До негативних факторів функціонування та розвитку політико-правового середовища України, що впливають на розвиток транскордонного співробітництва, можна віднести такі:

- відсутність системного структурного зв'язку між концепцією державної регіональної політики, державними програмами розвитку транснаціонального співробітництва та чисельними правовими та нормативними документами, що регулюють дану сферу, зокрема стосуються координації дій на державному та регіональному рівнях;

- недостатня адаптація законодавчої бази України до норм європейського законодавства, у тому числі в розрізі узгодження термінології;
- відсутність єдиних нормативно-правових стандартів створення і функціонування єврорегіонів в Україні та їх адаптації до стандартів ЄС;

- відсутність дієвої законодавчої бази щодо розвитку сучасних форм транскордонного співробітництва, таких як єврорегіони, транскордонні кластери, у тому числі інноваційні, транскордонні технологічні парки тощо;

- дисбаланс повноважень між центральною та регіональною владою в результаті правової невизначеності з питань транскордонного співробітництва;

- відсутність дієвої нормативно-законодавчої бази щодо фінансового забезпечення реалізації програм та проектів транскордонного співробітництва;

- відсутність законодавчої бази щодо об'єднань єврорегіонального співтовариства та європейських об'єднань територіального співтовариства;

- відсутність єдиної державної політики щодо транскордонного співробітництва, яка б об'єднувала законодавчу та виконавчу гілки влади;

- припинення діяльності низки форм транскордонного співробітництва у зв'язку із загостренням політичної кризи та продовженням воєнного конфлікту з Росією.

Таким чином, проведений аналіз політико-правового середовища формування і розвитку транскордонного співробітництва України з країнами ЄС свідчить про те, що його стан є на сьогодні недостатнім і потребує суттєвого реформування для подолання всіх вищеперерахованих недоліків.

Наступним елементом механізму транскордонного співробітництва є реалізація його принципів: місцевого самоврядування, взаємозацікавленості сторін, субсидіарності, ситуативності, економічності, інформаційної забезпеченості та прозорості, довготривалості.

Необхідно зазначити, що більшість цих принципів знайшла відображення в численних нормативно-правових документах і проектах програм, але нині вони носять декларативний характер, не забезпечені дієвими інструментами реалізації (інституційними, фінансовими, кадровими) і тому не можуть слугувати основою для ефективної реалізації похідних принципів – автономності, стійкості, демократичності та децентралізації. Нині ситуація в Україні характеризується недостатнім рівнем автономності і самостійності місцевих органів виконавчої влади та органів місцевого самоврядування в реалізації спільних із суб'єктами іноземних держав спільних проектів. Як наслідок цього, не знаходить свого втілення і принцип взаємозацікавленості сторін – суб'єктів транскордонного співробітництва.

Необхідною умовою функціонування і розвитку транскордонного співробітництва є наяв-

ність чіткого механізму врахування інтересів усіх суб'єктів цього процесу як у рамках кожної країни-учасниці, так і між країнами. На сьогодні не здійснюються постійні і системні дослідження прикордонного потенціалу країн – учасниць співробітництва, а враховуючи те, що транскордонні території мають значний дисбаланс в економічному розвитку і ресурсному забезпеченні, це не може сприяти узгодженню інтересів усіх задіяних у цьому процесі суб'єктів. До того ж потрібно враховувати, що в рамках транскордонного співробітництва на даному етапі його розвитку на місцях не існує ефективних механізмів, у тому числі маркетингових, для аналізу інтересів суб'єктів співробітництва. У результаті транскордонне співробітництво характеризується низьким рівнем участі компаній, підприємств, установ, громадських організацій в тих чи інших його формах.

Подібна ситуація не дає змоги реалізувати принцип субсидіарності, який відображає ядро транскордонного співробітництва, яке полягає в тому, що програми мають вирішуватися на найнижчому або віддаленому від центру рівні, оскільки дають можливість краще зрозуміти й узгодити інтереси суб'єктів даного процесу.

Найбільш стабільною рисою розвитку світової економіки є постійні зміни. Фактори міжнародного ринкового середовища характеризуються невизначеністю та постійною змінністю, тому для ефективного розвитку транскордонного співробітництва необхідно постійно здійснювати моніторинг цих факторів та корегування стратегії та інструментів співробітництва, що забезпечує реалізацію принципів гнучкості та змінності. На сьогодні в Україні практично не існує жодного органу, який би забезпечував виконання цього завдання на державному чи місцевому рівні, до того ж ця діяльність потребує значних фінансових витрат і відповідного кадрового забезпечення.

Принцип економічності у формуванні системи транскордонного співробітництва в Україні реалізується ще меншою мірою. На сьогодні відсутня державна фінансова підтримка транскордонного співробітництва в Україні, у державному бюджеті жодного разу не були заплановані кошти на реалізацію двох державних програм із ТКС, існують обмежені фінансові інструменти та нерівний доступ до них українських суб'єктів цього процесу, складність отримання коштів та кредитів на розвиток інфраструктури прикордонних областей тощо. Як результат, не функціонують також принципи інформаційної забезпеченості, прозорості та довготривалості. Все це дає підстави для висновку про те, що механізм функціонування ТКС нині не функціонує, оскільки не реалізується жоден з його базових принципів.

Усі вищеперераховані принципи транскордонного співробітництва реалізуються через основні форми, інструменти та конкретні проекти і заходи, які також є елементами механізму ТКС. До основних форм транскордонного співробітництва належать прямі контакти суб'єктів

ТКС, євро регіони, промислові зони, транскордонні кластери (виробничі, інноваційні), транскордонні технологічні парки, транскордонні партнерства тощо. Найбільш розповсюдженою формою транскордонного співробітництва у світі є функціонування євро регіонів. Діяльність усіх євро регіонів, в яких приймають участь адміністративні одиниці України, регулюється транскордонними угодами, що базуються на основних положеннях Європейської рамкової конвенції та відповідних міждержавних двосторонніх договорах між Україною та сусідніми державами.

Особливістю транскордонного співробітництва України є те, що воно відбувається як на кордоні України з країнами Європейського Союзу, так і на кордонах із Російською Федерацією та Республікою Білорусь. Найбільш розповсюджена форма транскордонного співробітництва – євро регіони. За цей час в Україні створено 10 євро регіонів: 1) Карпатський євро регіон (14.02.1993) – Україна, Польща, Словаччина; 2) Євро регіон «Буг» (29.09.1995) – Україна, Польща, Білорусь; 3) Євро регіон «Нижній Дунай» (14.08.1998) – Україна, Молдова, Румунія; 4) Євро регіон «Верхній Прут» (22.09.2000) – Україна, Румунія, Молдова; 5) Євро регіон «Дніпро» (29.04.2003) – Україна, Росія, Білорусія; 6) Євро регіон «Слобожанщина» (07.11.2003) – Україна, Росія; 7) Євро регіон «Ярославна» (24.04.2007) – Україна, Росія; 8) Асоціація «Чорноморський євро регіон» (26.09.2008) – Азербайджан, Албанія, Болгарія, Греція, Грузія, Молдова, Російська Федерація, Румунія, Сербія, Туреччина, Україна; 9) Євро регіон «Донбас» (29.10.2010) – Україна, Росія; 10) Євро регіон «Дністер» (02.02.2012) – Україна, Молдова.

Важливими у цьому контексті є формування системи євро регіонів України європейського рівня як складової частини ефективно діючої системи міжрегіонального співробітництва України та Європейського Союзу [2, с. 245–247]. Для того щоб євро регіони дійсно стали дієвою формою співробітництва, необхідно повністю гармонізувати українське законодавство відповідно до європейських нормативно-правових норм утворення євро регіонів, а також створити механізми його фінансового, інституційного, інформаційного та кадрового забезпечення.

Ще одна форма транскордонного співробітництва, що набула широкого поширення в Європі та світі, – транскордонні кластери. Провідні українські фахівці із цієї проблематики визначають їх як «групи незалежних компаній та асоційованих інституцій, які: географічно зосереджені у транскордонному регіоні; співпрацюють та конкурують; спеціалізуються в різних галузях, пов'язані спільними технологіями та навичками і взаємодоповнюють одна одну, що в кінцевому підсумку дає можливість отримання синергетичних та мережевих ефектів, дифузії знань та навиків» [3]. В Україні також почалися процеси формування транскордонних кластерів. Зазначимо, що у зв'язку із напруженими відносинами з РФ функціонування кластерів на східному кордоні призупинилося.

Кластери як форма організації транскордонного співробітництва в Україні знаходиться ще в зачаткових етапах розвитку в силу тих же причин, які були перераховані для єврорегіонів. На жаль, в Україні нині практично не працюють нові інноваційні форми ТКС, такі як транскордонні технологічні парки, інноваційні кластери, промислові зони, транскордонне партнерство тощо.

Як зазначалося вище, найпростішою формою транскордонного співробітництва є безпосередні контакти суб'єктів ТКС, які за більш довгострокових планів і наявності певних спільних завдань чи проектів можуть укладати транскордонні угоди, а за необхідності реалізації спільних стратегій соціально-економічного та екологічного розвитку транскордонного регіону – створювати координуючі структури – органи транскордонного співробітництва [4, с. 90].

До таких структур належать нові форми транскордонного співробітництва – європейські угруповання територіального співробітництва (ЄУТС) та об'єднання єврорегіонального співробітництва (ОЕС). Ці форми транскордонного співробітництва ще не дістали розвитку в Україні, яка є лише слухачем на засіданнях асамблеї ЄУТС Унр-Тіса-Тур-Слана. Для впровадження зазначених форм співпраці між регіонами України та країн Західної Європи необхідно прийняти Протокол №3 до Мадридської конвенції щодо транскордонного співробітництва між територіальними общинами, який передбачає створення подібних об'єднань на кордонах Європейського Союзу. Це дасть можливість Україні скористатися перевагами цього Протоколу, ставши офіційним членом ЄУТС. Окрім того, перевагами ЄУТС і ОЕС зможуть скористатися українські єврорегіони, які зможуть перейти до нової форми співробітництва.

Україна має певні доробки у цьому напрямі, які представлені в Державній програмі розвитку транскордонного співробітництва на 2011–2015 рр. (чинна редакція від 25.07.2015) [5]. Окрім цього, існує велика кількість регіональних програм розвитку транскордонного співробітництва, серед яких:

- Регіональна цільова програма розвитку міжнародного співробітництва Івано-Франківської області на 2016–2020 рр.;
- Регіональна програма з міжнародного і транскордонного співробітництва, європейської інтеграції Львівської області на 2015–2018 рр.;
- Програма розвитку транскордонного співробітництва Великоберезнянського району Закарпатської області на 2016–2020 рр.;
- Програма розвитку транскордонного співробітництва Рахівського району Закарпатської області на 2016–2020 рр.;
- Програма розвитку транскордонного співробітництва Свалявського району Закарпатської області на 2016–2020 рр. тощо.

Таким чином, у сфері стратегічного планування українськими прикордонними регіонами досягнуто певних успіхів. Реалізація регіональних програм розвитку транскордонного співро-

бітництва сприятиме подальшому підвищенню ефективності цього процесу на місцевому та державному рівнях.

Кожна з програм включає в себе певні тактичні цілі, досягнення яких сприяє вигідному позиціонуванню транскордонних регіонів. Так, до тактичних цілей транскордонних регіонів зазвичай належать розвиток прикордонної торгівлі, відкриття нових пунктів пропуску через державний кордон, інформаційний розвиток тощо.

Одним із найбільш уразливих елементів механізму функціонування транскордонного співробітництва в Україні є відсутність дієвої системи взаємовідносин між центральними і місцевими органами влади: Кабінетом Міністрів, Верховною Радою, міністерствами та відомствами, місцевими органами влади. Формально в Україні існують певні інституційні структури, які мають виконувати ті чи інші функції в галузі ТКС, однак між ними немає системних взаємовідносин.

На даний момент не існує координуючого органу виконавчої влади, який би виконував регулюючу, координуючу і дорадчу функції. Таким органом мала би стати як новостворена структура, так і будь-яке з діючих міністерств, наприклад Міністерство регіонального розвитку, будівництва та житлово-комунального господарства. Саме це міністерство регулює процеси державної стратегії регіонального розвитку до 2020 р., в яких транскордонне співробітництво визначається як одна з його операційних цілей. Формально в Україні створена Асоціація органів місцевого самоврядування, є посада віце-прем'єр-міністра з питань європейської та євроатлантичної інтеграції України, створений Державний фонд регіонального розвитку, у Верховній Раді працює Комітет із питань європейської інтеграції.

В Україні також існують двосторонні постійно діючі комісії з Угорщиною, Польщею, Словаччиною, але вони практично не працюють. У Харківському національному економічному університеті імені Семена Кузнеця в 2010 р. була створена «Асоціація прикордонних регіонів і єврорегіонів», яка виконує деякі консультативні і дорадчі функції. Крім цього, в Україні функціонує громадська організація «Інститут транскордонного співробітництва та європейської інтеграції», у Закарпатській області діє «Міжнародна асоціація інституцій регіонального розвитку». На місцевих рівнях виконавчої влади також існує низка структурних підрозділів, у предметну область діяльності яких входять питання транскордонного співробітництва, такі як відділ регіонального розвитку та фінансового моніторингу Чернівецької ради, департамент міжнародного співробітництва, євроінтеграції та розвитку туристичної галузі Івано-Франківської області та ін.

Одним із найбільш розвинутих елементів механізму транскордонного співробітництва в Україні є виконання конкретних проектів і програм. Географічно Україна розташована в центрі Європи і має унікальні можливості для

розвитку ТКС. Україна має кордони із сімома державами і 19 з 27 адміністративно-територіальних є прикордонними. У рамках чотирьох програм Європейського інструменту сусідства і партнерства на 2007–2013 рр. з обсягом фінансування 407 млн. євро передбачалася реалізація 452 проектів. Українські партнери приймають участь у реалізації 84 проектів. Програмою ТКС на 2016–2020 рр. передбачається реалізація 25 проектів та 57 заходів транскордонного співробітництва з різними джерелами фінансування – 1,3 млрд. грн. за рахунок державного бюджету і 206 млн. грн. та 32 млн. євро – за рахунок місцевих коштів та інших джерел.

Значна кількість спільних проектів пов'язана зі створенням сучасної комплексної логістичної системи у формі поєднання водного, авіаційного, залізничного та автомобільного транспорту. Важливим є проект будівництва паромної переправи Орлівка – Ісака в рамках єврорегіону «Нижній Дунай»; проект реконструкції автомагістралі Одеса – Рені як частини проекту Чорноморської окружної автомагістралі. Серед інших проектів можна відзначити будівництво газотранспортного інтерколлектора Україна – Польща; проект сполучення української газотранспортної системи з газотранспортною системою Словаччини, Угор-

щини, Румунії, Молдови. Державне агентство водних ресурсів бере участь у вісьмох проектах, у тому числі українсько-угорському протипаводковому проекті, проекті з управління водними ресурсами в басейні річки Дністер із Молдовою. Низку проектів розроблено в рамках Дунайської стратегії по одинадцяти напрямках. Ця стратегія об'єднує 14 країн басейну річки Дунай розроблено 200 проектів до 2020 р., із них фінансуються близько 20 програм, в яких задіяно чотири області: Одеська, Чернівецька, Івано-Франківська та Закарпатська. Можна продовжувати перелік конкретних проектів і програм транскордонного співробітництва України, але всі вони є лише окремими цеглинками даного процесу, а не повноцінними елементами механізму його функціонування.

Висновки. Аналіз стану механізму транскордонного співробітництва України дає підстави зробити висновок, що, незважаючи на формальну наявність усіх елементів цього механізму, ще рано говорити про його повноцінне та ефективне функціонування. Головною причиною цього є відсутність дієвих інструментів забезпечення функціонування цього механізму, включаючи інституційні, маркетингові, кадрові, фінансові.

Список літератури:

1. Кіш С. Формування транскордонного співробітництва України / С. Кіш, В. Ковач // Геополітика України: історія і сучасність. – Ужгород : ЗакДУ, 2011. – Вип. 4. – С. 243–250.
2. Трансграничное украинско-российское сотрудничество: формы, методы, перспективы : [монография] / Под общ. ред. В.И. Дубницкого, В.И. Ляшенко. – Донецк : Юго-Восток, 2010. – 419 с.
3. Мікула Н.А. Транскордонні кластери / Н.А. Мікула, О.І. Пастернак // Регіональна економіка. – 2009. – № 2. – С. 228–229.
4. Розвиток транскордонного співробітництва з новими державами-членами ЄС: метод. рек. / В.М. Кривцова, О.М. Овчар, О.А. Остапенко та ін. – К. : НАДУ, 2009. – 40 с.
5. Державна програма розвитку транскордонного співробітництва на 2011–2015 роки [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/1088-2010-п/page>.

Бабанская О. В.

Одесский национальный университет имени И. И. Мечникова

РАЗВИТИЕ ТРАНСГРАНИЧНОГО СОТРУДНИЧЕСТВА УКРАИНЫ СО СТРАНАМИ — ЧЛЕНАМИ ЕВРОПЕЙСКОГО СОЮЗА

Резюме

В статье проанализированы состояние и перспективы развития трансграничного сотрудничества Украины со странами — членами ЕС, определены состояние законодательной базы, реализация принципов ТГС и его основные формы.

Ключевые слова: трансграничное сотрудничество, законодательная база, политико-правовая среда, принципы ТКС, еврорегионы, трансграничные кластеры, прямые контракты, программы ТГС.

Babanska O. V.

Odessa I. I. Mechnikov National University

DEVELOPMENT OF CROSS-BORDER COOPERATION OF UKRAINE WITH THE COUNTRIES — MEMBERS OF THE EUROPEAN UNION

Summary

In the article, the status and prospects of cross-border cooperation between Ukraine and the EU member states are analyzed; the state of legal framework, CBC principle implementation and its basic forms are defined.

Keywords: cross-border cooperation, legislation, political and legal environment, CBC principles, Euroregions, transborder clusters, direct contracts, CBC programs.

РОЗДІЛ 2

ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВАМИ

УДК 330.8.43

Гривківська О. В.

Харчук Т. В.

ПВНЗ «Європейський університет»

ТЕОРЕТИЧНІ ПЕРЕДУМОВИ ФОРМУВАННЯ СИСТЕМИ МОНІТОРИНГУ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

У статті узагальнено та розвинено наукові підходи до визначення сутності і взаємозв'язків між базовими поняттями конкурентоспроможності підприємства (конкурентоспроможність, конкурентний статус, конкурентний потенціал, конкурентна позиція, конкурентні переваги). Обґрунтовано важливість моніторингу конкурентоспроможності підприємства для забезпечення його успішного функціонування на ринку та прогресивного розвитку. Окреслено головні вимоги, основні складники та характеристики сучасної системи моніторингу конкурентоспроможності підприємства.

Ключові слова: конкурентоспроможність підприємства, конкурентний статус, конкурентний потенціал підприємства, конкурентні переваги, моніторинг.

Постановка проблеми. Глобалізаційні процеси та входження на національні ринки товарів і послуг потужних іноземних гравців ставлять перед вітчизняними підприємствами нові, доволі амбітні виклики та завдання. І одним із головних є забезпечення власної конкурентоспроможності, збереження та нарощування конкурентного потенціалу, формування та підтримка на належному рівні конкурентного статусу підприємства. Виконання цього завдання є стратегічною метою діяльності підприємства, передумовою його комерційного успіху та виживання на ринку. Своєю чергою, передумовами вирішення цього завдання є, по-перше, чітке розуміння та розмежування керівництвом (особами, що приймають управлінські рішення на підприємстві) вищезазначених понять та їх значимості для ефективної роботи підприємства на ринку; по-друге, наявність на рівні підприємства дієвого інструментарію та механізмів управління конкурентоспроможністю та забезпечення належного конкурентного статусу суб'єкта господарювання, а також сформовані в управлінців компетенції та навички застосування такого інструментарію і механізмів; по-третє, постійний моніторинг поточного конкурентного статусу, конкурентоспроможності, рівня використання конкурентного потенціалу підприємства та розроблення за його результатами відповідних заходів. У зв'язку із цим виникає необхідність подальших наукових досліджень для розвитку наявних концептуальних положень управління конкурентоспроможністю підприємства та узагальнення та систематизації основних понять конкурентоспроможності (на мікрорівні) й визначення базових засад моніторингу конкурентоспроможності та конкурентного статусу підприємства.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Концептуальний базис розуміння конкуренції та конкурентоспроможності підприємства

сформований у роботах І. Ансоффа, А. Чендлера, Дж. Сакса, Дж.А. Харта, С. Коена, Й. Шумпетера, Р. Солоу, А. Сміта, Д. Рикардо, Дж.С. Мілля, Ф. Еджуорта, Дж. Кейнса, П. Хайне, А. Маршалла, П. Самуельсона, Ф. Хайека, М. Портера. Проблемам забезпечення конкурентоспроможності та конкурентного статусу підприємства присвячено роботи зарубіжних та вітчизняних учених: Г. Азоева, О. Амоші, Л. Антонюка, В. Геєця, А. Герасименко, П. Зав'ялова, Ю. Іванова, О. Іванової, О. Кузьміна, Д. Лук'яненка, А. Поручника, І. Тараненко, О. Тридіда, Р. Фатхутдінова, М. Хвесика, Є. Хлобистова, В. Холода, О. Чернеги, В. Шпильової та ін. Водночас потребують подальшого дослідження теоретико-методологічні засади формування та забезпечення конкурентоспроможності сучасного підприємства.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Разом із тим останнім часом усе гостріше відчувається дефіцит системних уявлень про стратегічну спрямованість формування конкурентоспроможності підприємства в умовах глобалізації, нестабільного зовнішнього та внутрішнього середовища. Потребують узагальнення та систематизації наукові підходи до розуміння основних складників конкурентоспроможності підприємства, існує необхідність поглиблення наукових підходів до моніторингу конкурентоспроможності та конкурентного статусу підприємства в сучасних умовах.

Мета статті полягає в уточненні сутності та взаємозв'язку між базовими поняттями конкурентоспроможності підприємства та обґрунтуванні важливості моніторингу конкурентоспроможності для забезпечення успішного функціонування підприємства на ринку та його прогресивного розвитку.

Виклад основного матеріалу дослідження. В умовах формування повноцінного ринкового

середовища ключовим фактором визначення позиції підприємства на міжнародному, національному, регіональному рівнях є їхня конкурентоспроможність. Економічна інтеграція в умовах глобалізації повинна базуватися як на конкурентних перевагах суб'єктів ринку, так і на ефективному використанні їхнього потенціалу. Конкурентоспроможність підприємства є важливим фактором забезпечення його сталого розвитку, а повне використання конкурентних переваг сприяє поліпшенню якісних параметрів діяльності суб'єктів ринку.

Конкуренція як явище та економічна категорія впродовж останніх двох століть є об'єктом наукових досліджень видатних учених-економістів. Так, вагомим джерелом наукового пошуку в розвитку конкуренції стала теорія порівняльних переваг. Як правило (з урахуванням факторного підходу) такі переваги формуються за рахунок конкуренції порівняно недорогої праці, ресурсів, якими володіють певні території, клімату, географічного розташування, демографічних характеристик та ін. Спочатку в працях А. Сміта і Д. Рікардо, а пізніше в роботах А. Курно, У. Джевонса, Дж.Б. Кларка, А. Маршалла та ін. конкуренція пояснювалася характером взаємодії ціни, попиту та пропозиції та її впливом на ринкову економіку та виробничі відносини. Надалі в роботах Дж. Робінсона, Е. Чемберліна, Ф. Еджуорта та інших видатних учених досліджувалися поелементний склад та особливості конкурентних відносин: результатом таких досліджень став висновок про їхній вплив на ринкову цінову ситуацію без окремого конструювання суб'єктів господарювання між собою або потенційними конкурентами [17]. У подальшому Й. Шумпетер, Ф. Хайек, Дж.М. Кларк, В. Кирцнер та ін. досліджують конкуренцію як першочерговий елемент ринкових відносин, як взаємовідносини у формуванні ринку [10; 11]. Стратегічний напрям дослідження конкуренції задають такі видатні учені, як Д. Рікардо, М. Портер, І. Ансофф, А. Чендлер, Б. Фортман, А. Лоуренс та ін. [20].

У сучасній економічній літературі тема конкурентоспроможності є провідною з кінця ХХ ст. Вона виникла на початку 1980-х років у США як відповідь на питання про причини успіху економіки Японії на світовому ринку. У 1990-ті роки концепція конкурентоспроможності стала предметом дискусій у багатьох країнах на макро-, мезо- та мікрорівні. Такі всесвітні організації та інтегровані об'єднання, як ОЕСР, Світовий банк, Всесвітній економічний форум, ЄС, НАФТА, АСЕАН, МЕРКОСУР та ін., є форматорами та реалізаторами концептуальних засад формування конкурентоспроможності, у тому числі й у стратегічному аспекті. Наприклад, країни ОЕСР визначають конкурентоспроможність як «здатність компаній, галузей, регіонів і націй забезпечувати порівняно високий рівень доходів і заробітної плати, залишаючись відкритими для міжнародної конкуренції» [16, с. 46–42, 114–145].

Найбільш значущим внеском зарубіжної економічної науки в досліджувану проблематику вважається підхід М. Портера, викладений у його книзі «Міжнародна конкуренція» [14]. У ній автор розробляє нову теорію конкурентної переваги країни, включає еволюцію конкурентних переваг фірм у глобальному масштабі, детермінанти та динаміку конкурентної переваги країни у міжнародному суперництві. У 1998 р. М. Портер опублікував також дві монографії, в яких міститься детальна характеристика ролі компаній, державних і громадських інституцій національної та глобальної конкурентоспроможності. Він вважає, що теорія конкуренції – це засоби, за допомогою яких економіка або господарюючі суб'єкти забезпечують собі конкурентні переваги.

Стосовно економічної сфери, то російський учений М.І. Гельвановський конкурентоспроможність у загальному вигляді визначає як володіння властивостями, що створюють переваги для суб'єкта економічного змагання. Ці властивості можуть належати до різних за природою об'єктів – видів продукції, підприємств та організацій, їх груп, що утворюють галузеві або конгломератні об'єднання і комплекси, нарешті, до окремих країн або їх угруповань (регіональних, політичних, етнокультурних), які виступають як суб'єкти конкурентної боротьби [3].

П.С. Зав'ялов вважає, що в такій категорії, як конкурентоспроможність, «виражаються економічні, науково-технічні, виробничі, організаційно-управлінські та інші можливості не тільки окремого підприємства, але й економіки країни» [6]. За визначенням Г.Л. Азоева, конкурентоспроможність є можливістю підприємства ефективно розпоряджатися власними та позиковими ресурсами в умовах конкурентного ринку [1, с. 62].

М.Х. Мескон під конкурентоспроможністю підприємства розуміє його відносну характеристику, яка відображає відмінності у його розвитку від конкурентних фірм за ступенем задоволення своїми товарами потреб людей і за ефективністю виробничої діяльності [13, с. 667]. Досить універсально трактують конкурентоспроможність деякі вчені, які розглядають її як зумовлене економічними, соціальними, політичними факторами становище країни або товару, виробника на внутрішніх та зовнішніх ринках, що відображається через показники (індикатори), які адекватно характеризують такий стан і його динаміку [4; 8; 9; 12]. Для визначення конкурентоспроможності вони пропонують два підходи: факторний, який дає змогу відслідковувати зміну позицій суб'єкта на ринках, що характеризується реальним використанням факторів економічного зростання, та рейтингові, що полягає в сумарному відображенні стану суб'єкта господарювання. Таким чином, конкурентоспроможність можна розглядати з різних позицій. Як властивість

товару вона є відображенням співвідношення ціни і якості. Як властивість підприємства її можна визначити як здатність останнього конкурувати на ринку, бути успішнішим за інших, бути в числі лідерів. Як властивість галузі конкурентоспроможність відображає здатність підприємств, що входять у галузь, продавати свої товари (роботи, послуги) на ринку, де за гроші покупця змагаються товари різних галузей. Окрім того, конкурентоспроможність оцінюється різними суб'єктами відповідно до своїх цілей.

Рівень освоєння потенційних можливостей підприємства визначає комплексну конкурентоспроможність, або конкурентний статус підприємства, тобто інтегральну оцінку його здатності до конкурентної боротьби. Існують різні визначення цього поняття, які різняться акцентуванням уваги на певних проявах, передумовах чи наслідках оцінювання. Так, І. Ансофф пропонує під конкурентним статусом розуміти міру визначення положення підприємства в конкуренції, співвідношення фактичної й базової продуктивності використання ресурсів [2]. А.П. Градов вважає, що конкурентний статус є ширшим поняттям і охоплює не лише позицію підприємства, а й ступінь володіння ним певними конкурентними перевагами. Науковець зазначає, що «...конкурентний статус характеризує досягнення підприємством певного рівня конкурентної переваги ... при цьому він зумовлюється конкурентною позицією підприємства, виступаючи, своєю чергою, підґрунтям для досягнення ним конкурентних переваг» [19].

До висновку, що конкурентний статус є комплексною порівняльною характеристикою підприємства відносно конкурентів, приходять і О.М. Тридід, зазначаючи, що саме конкурентний статус відображає внутрішній потенціал підприємства та його позицію в конкурентних сегментах ринку і здатність утримувати її під впливом дестабілізаційних факторів зовнішнього середовища [15]. На думку В.В. Холода, конкурентний статус безпосередньо пов'язаний із конкурентним станом підприємства, який «характеризується і визначається конкурентним потенціалом, ключовими компетенціями, правами, зобов'язаннями, повноваженнями, що витікають з його бізнес-позиції на конкурентному ринку» [18]. Власне, подібне тлумачення надає й Ю.Б. Іванов, зазначаючи, що конкурентний статус підприємства формується в результаті оцінки його позиції на ринку, яка відбиває рівень його конкурентоспроможності [7, с. 61]. Узагальнюючи викладені вище підходи, приходимо до висновку, що конкурентоспроможність підприємства є його можливістю та здатністю ефективно функціонувати на ринку, випереджаючи інші підприємства за показниками, що є цінними для споживачів та інших агентів ринку. Складовими частинами конкурентоспроможності як комплексної характеристики є конкурентний статус, конкурентний потенціал та конкурентні переваги підприємства.

Для ефективного управління власною конкурентоспроможністю на підприємстві повинна бути впроваджена система моніторингу, одними з основних завдань якої є не лише забезпечення високої швидкості реакції підприємства на зміни умов зовнішнього та внутрішнього середовища, підвищення гнучкості на основі безперервного відстеження цих змін, але й підготовка якісної інформаційної бази для прийняття стратегічних управлінських рішень та моделювання майбутнього розвитку. Така інформаційна база повинна не тільки забезпечувати управління інформацією про потенційні можливості, які забезпечують оптимальне використання ресурсів та конкурентного потенціалу підприємства, а й спрогнозувати майбутні зміни.

Використання системи моніторингу конкурентоспроможності підприємства дає змогу в режимі реального часу приймати ефективні управлінські рішення щодо коригування параметрів стратегії розвитку та усунення негативного впливу зовнішніх і внутрішніх факторів, що забезпечує підвищення гнучкості й адаптивності управління, призведе до виявлення та наروшення конкурентних переваг. Отже, у сучасних умовах моніторинг конкурентоспроможності підприємства є методом вивчення й аналізу цієї комплексної характеристики суб'єкта господарювання, у тому числі шляхом вивчення й аналізу її складників; способом здійснення організованого системного спостереження за процесом функціонування та розвитку ринку, визначення тенденцій та ступеня впливу встановлених змін на конкретні об'єкти дослідження, визначення критичних точок змін і розроблення на цій основі механізмів забезпечення конкурентоспроможності підприємства.

Під час проведення моніторингу виникає необхідність одержання інформації, репрезентативної щодо різних об'єктів. Перевагою системи моніторингу конкурентоспроможності є можливість отримання інформації, недоступної в рамках традиційної статистичної та фінансової звітності [5, с. 142]. У результаті моніторингу можна отримати об'єктивну інформацію щодо базових тенденцій, що є основними для розвитку конкретних ринків, на яких функціонує підприємство, вивчити інвестиційну активність, характеристики конкуруючих суб'єктів ринку та інших агентів, характеристики окремих секторів, зокрема з точки зору можливості забезпечення подальшого розвитку підприємства. Отже, моніторинг конкурентоспроможності є системою отримання, обробки та аналізу інформації щодо конкурентного статусу, переваг та конкурентного потенціалу підприємства та тенденції їхніх змін.

Важливість моніторингу конкурентоспроможності підприємства визначається динамізмом досліджуваних явищ, необхідністю розгляду їх у динаміці, відстеження негативних тенденцій і здійснення своєчасного коригування. На основі аналізу та оцінки моніторингової інформації важливо не тільки визначити тенденції та

динаміку розвитку, визначити фактори, що впливають на зміни, але й передбачати подальший розвиток процесів для своєчасного прийняття адекватних управлінських рішень або коригування цільових параметрів конкурентоспроможності підприємства. Крім того, необхідним складником моніторингу є оцінка ефективності вже прийнятих і реалізованих управлінських рішень.

Моніторинг конкурентоспроможності підприємства на основі комплексного аналізу та визначення переваг подальшого розвитку (конкурентний статус, конкурентний потенціал, конкурентні переваги та ефективність їх реалізації) є сучасною та затребуваною практикою та методологічною основою для подальшого вдосконалення систем управління підприємством, а також оперативного відстеження виникаючих загроз втрати конкурентних можливостей на конкретному ринку.

Звісно, моніторинг конкурентоспроможності підприємства не є абсолютно універсальною і єдиною необхідною методологічною основою його подальшого прогресивного розвитку. Однак він є досить важливим і цілком своєчасним інструментом, що дає змогу виділяти, зіставляти і контролювати комплекс конкурентних переваг, конкурентний статус та конкурентний потенціал підприємства. Таким чином, моніторинг конкурентоспроможності підприємства є аналітичною системою, що створена та функціонує для забезпечення ефективного управління інформаційно-аналітичним матеріалом щодо

можливостей, загроз, тенденцій та здатності підприємства до розвитку, надання допомоги в прийнятті тактичних і стратегічних управлінських рішень, оцінки ефективності реалізації прийнятих управлінських рішень щодо формування та використання конкурентних переваг. Він включає в себе систематичний збір інформації та оцінку показників конкурентоспроможності підприємства, прийняття оперативних управлінських рішень щодо створення і реалізації конкурентних переваг, виявлення факторів і визначення їх впливу на розвиток підприємства, а також аналіз ефективності прийнятих рішень.

Висновки. У сучасних умовах успішність функціонування на ринку, прогресивний розвиток підприємства безпосередньо залежать від його конкурентоспроможності. Остання комплексно характеризує можливість та здатність підприємства ефективно функціонувати на ринку (у поточному періоді та в майбутньому), випереджаючи інші підприємства за показниками (характеристиками), що є цінними для споживачів та інших агентів ринку. Складниками конкурентоспроможності як комплексної характеристики є конкурентний статус, конкурентний потенціал та конкурентні переваги підприємства. Враховуючи динамічність конкурентоспроможності підприємства, стратегічне й оперативне управління нею вимагає створення та впровадження моніторингу – аналітичної системи, спрямованої на забезпечення ефективного управління підприємством.

Список літератури:

1. Азоев Г.Л. Конкурентные преимущества фирмы / Г.Л. Азоев, А.П. Челенков. – М. : НОВОСТИ, 2000. – 256 с.
2. Ансофф И., Макконнелл Э.Дж. Новая корпоративная стратегия / И. Ансофф, Э.Дж. Макконнелл ; пер. с англ. – СПб. : ПитерКом, 1999. – 416 с.
3. Гельвановский М. Конкурентоспособность в микро-, мезо- и макроуровневом измерениях / М. Гельвановский, В. Жековская, И. Трофимова // Российский экономический журнал. – 2008. – № 3. – С. 67–78.
4. Герасименко А.Г. Конкурентна політика держави в умовах трансформації національної економіки : [монографія] / А.Г. Герасименко [та ін.]. – К., 2008. – 308 с.
5. Говарова Н. Конкурентоспособность основной фактор развития современной экономики / Н. Говарова // Проблемы теории и практики управления. – 2006. – № 4. – С. 25–37.
6. Завьялов П. Конкурентоспособность и маркетинг / П. Завьялов // Российский экономический журнал. – 1995. – № 12. – С. 50.
7. Иванов Ю.Б. Конкурентоспособность предприятия: оценка, диагностика, стратегия / Ю.Б. Иванов, А.Н. Тищенко, Н.А. Дробитько, О.С. Абрамов. – Х. : ХНЕУ, 2004. – 256 с.
8. Иванова Е.А. Оценка конкурентоспособности предприятия : [учебное пособие] / Е.А. Иванова. – Ростов н/Д. : Феникс, 2008. – 298 с.
9. Клименко Т.В. Фінансова спроможність та її місце в забезпеченні конкурентоспроможності регіону / Т.В. Клименко // Современный мир: проблемы и перспективы : матер. Конф. – Чернигов, 2012. – С. 102–104.
10. Конкурентоспроможність економіки України: галузевий і територіальний аспекти : [монографія] / І.В. Тараненко [та ін.] ; за ред. І.В. Тараненко. – Д. : ДУЕП, 2009. – 236 с.
11. Конкурентоспроможність економіки України: можливості, переваги, компетенції : [монографія] / О.Б. Чернега [та ін.] ; наук. ред. О.Б. Чернега. – Донецьк : Ноулідж, 2010.
12. Управління міжнародною конкурентоспроможністю підприємства : [підручник] / О.Є. Кузьмін, Н.І. Горбаль. – Львів : Компакт-ЛВ, 2005. – 304 с.
13. Мескон М. Основы менеджмента / М. Мескон, М. Альберт, Ф. Хедоури ; пер. с англ. – М. : Дело, 2004. – 199 с.
14. Портер М. Международная конкуренция / М. Портер ; пер. с англ. – М. : Междунар. отношения, 1993.
15. Тридід О.М. Стратегія розвитку підприємства в умовах кризи : автореф. дис. ... д.е.н. / О.М. Тридід. – Донецьк : ДНУ, 2003. – 32 с.
16. Управління міжнародною конкурентоспроможністю в умовах глобалізації економічного розвитку : [монографія] : у 2-х т. / Д.Г. Лук'яненко, А.М. Поручник, Л.Л. Антонюк [та ін.]. – К. : КНЕУ, 2006. – Т. 1. – 816 с.

17. Фатхутдинов Р.А. Стратегическая конкурентоспособность : [учебник] / Р.А. Фатхутдинов. – М. : Экономика, 2005. – 504 с.
18. Холод В.В. Чотирихвекторна модель розвитку конкурентного статусу / В.В. Холод [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.rusnauka.com/17_AND_2010/Economics/68045.doc.htm.
19. Экономическая стратегия фирмы / Под ред. проф. А.П. Градова. – СПб. : Спец. лит-ра, 1995. – 415 с.
20. Kitson M., Martin R., Tyler P. Regional Competitiveness: An Elusive yet Key Concept // Regional Studies. – 2004. – V. 38.9. – P. 991–999.

Гривковская О. В.

Харчук Т. В.

ЧВУЗ «Европейский университет»

ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ПРЕДПОСЫЛКИ ФОРМИРОВАНИЯ СИСТЕМЫ МОНИТОРИНГА КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ

Резюме

В статье обобщены и развиты научные подходы к определению сути и взаимосвязей между базовыми понятиями конкурентоспособности предприятия (конкурентоспособность, конкурентный статус, конкурентный потенциал, конкурентная позиция и конкурентные преимущества). Обоснована важность мониторинга конкурентоспособности предприятия для обеспечения его успешного функционирования на рынке и прогрессивного развития. Определены главные требования, основные составляющие и характеристики современной системы мониторинга конкурентоспособности предприятия.

Ключевые слова: конкурентоспособность предприятия, конкурентный статус, конкурентный потенциал предприятия, конкурентные преимущества, мониторинг.

Hryvkivska O. V.

Kharchuk T. V.

Private Higher Educational Establishment „European University”

THEORETICAL BACKGROUND OF FORMING A MONITORING SYSTEM OF COMPETITIVENESS OF AN ENTERPRISE

Summary

The key factor in the position of a company in international, national and regional markets is its competitiveness, especially in conditions of formation of the full-fledged market environment. The article summarized and developed the scientific approaches to defining the essence and the relationship between basic concepts of competitiveness of the enterprise management theory (competitiveness, competitive status, competitive potential, competitive position and competitive advantage). The importance of monitoring the competitiveness of the enterprise to ensure its successful operation in market and its progressive development is substantiated in the article. The main requirements, basic components and characteristics of modern enterprise monitoring system are substantiated.

Keywords: enterprise competitiveness; competitive status; competitive potential of the enterprise; competitive advantages; monitoring.

УДК 005.35

Деліні М. М.

Національний педагогічний університет імені М. П. Драгоманова

НАПРЯМИ ТА ФОРМИ РЕАЛІЗАЦІЇ СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНОЇ ВІДПОВІДАЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

У статті розкрито складники соціально-економічної відповідальності підприємства. Проаналізовано напрями та форми її реалізації, зазначено основні інструменти. Представлено поєднання основних груп, на які спрямована соціально-економічна відповідальність підприємства, з її формами та інструментами реалізації.

Ключові слова: соціальна відповідальність підприємництва, соціально-економічна відповідальність, гранти, благодійність, спонсорство, соціальні інвестиції, соціальний маркетинг.

Постановка проблеми. Сталий розвиток вимагає від підприємств активної участі в соціальних процесах, оскільки новий ступінь розвитку суспільства та економіки пов'язаний саме із соціальним складником, який є доволі багатограним та враховує різні сфери, але всі вони стосуються всебічного розвитку людини: це й екологічний складник, і правовий, і етичний. Але у своїй основі соціальне має економічне підґрунтя, яке, своєю чергою, також впливає із соціального, тому дуже важко відокремити одне від одного. Саме тому в соціальній відповідальності підприємництва можна виділити соціально-економічну відповідальність, яка була вже досліджена в інших роботах автора.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженню соціальної відповідальності підприємства та соціально-економічної відповідальності присвячено увагу різних науковців, які досліджують ці категорії з багатьох сторін. Так, об'єктом своїх наукових розробок їх зробили Н.В. Водницька, З.І. Галушка, Т.К. Єрмолаєва, Т.В. Іванова, А.М. Колот, І.Ф. Комарницький, О.О. Охріменко, Т.М. Савіна, О.О. Фоміна та ін.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Науковці зараз активно досліджують соціальну відповідальність бізнесу, але соціально-економічній відповідальності приділено недостатньо уваги через важкість її виокремлення із загальної системи соціальної відповідальності бізнесу. Саме це й дає підґрунтя для даного дослідження.

Мета статті полягає у виділенні основних напрямів та форм реалізації соціально-економічної відповідальності підприємств у поєднанні з інструментами та висвітленні їх стосовно кожної групи – об'єкта спрямування.

Виклад основного матеріалу дослідження. Основний сенс соціально-економічної відповідальності полягає в тому, що це – відповідальність підприємництва перед співробітниками, споживачами, конкурентами, суспільством взагалі за допомогою економічних засобів та важелів.

Т.М. Савіна у своїй дисертації визначає соціально-економічну відповідальність бізнесу як особливо інтегрований феномен, що характеризує діяльність кожного окремого суб'єкта гос-

подарювання, що забезпечує економічне зростання і прогресуюче якісне поліпшення життя населення [1].

Отже, ми бачимо, що соціально-економічна відповідальність стосується тих сфер, які конкретно спрямовані на отримання грошей. Звичайно, що існують ще елементи екологічної, правової, етичної відповідальності, але вони носять трохи інший характер.

За моделлю А. Керролла, яка охоплює чотири типи соціальної відповідальності організації: економічну, правову, етичну і так звану дискреційну, економічна відповідальність визначається базовою функцією компанії на ринку товарів і послуг, на якому вона постає в ролі виробника. Ця функція спрямована на задоволення потреб споживачів та одержання економічних вигід (доходів). До неї належать: заробіток достатнього прибутку на власний акціонерний капітал для задоволення акціонерів, надання продукції, що варта сплачених за неї грошей, для задоволення покупців, створення нових робочих місць та нових матеріальних цінностей для свого бізнесу, заохочення інновацій [2].

Соціально-економічна відповідальність проявляється у:

- напрями та характері інвестицій;
- ланцюзі поставок (від участі місцевих постачальників у виробничому циклі до номенклатури товарів і послуг);
- характері використання трудових ресурсів;
- наукових дослідженнях, які замовляються або фінансуються компаніями в інтересах розвитку бізнесу;
- поводженні з ресурсами і матеріалами, які використовуються для виробництва кінцевих продуктів;
- правилах ведення бізнесу і ділових відносинах (чесна торгівля) тощо [3].

Для того щоб визначити напрями та форми реалізації соціально-економічної відповідальності підприємства, виділимо, в яких напрямках може проявлятися соціально-економічна відповідальність, тобто як саме можуть бути відповідальні підприємці. Як уже зазначалося в попередніх дослідженнях, відповідальність підприємця виявляється як перед працівни-

ками підприємства, так і перед споживачами, конкурентами, постачальниками, суспільством та державою взагалі.

Так, на думку О.О. Охріменко та Т.В. Іванової, відповідальність підприємства може бути в двох напрямках: перед людиною як потенційним або реальним працівником та людиною-споживачем.

Виходячи із цього, можна зазначити заходи реалізації соціально-економічної відповідальності перед людиною-працівником:

1. Виплата гідної заробітної плати, її зростання.

2. Надання премій та компенсацій.

3. Навчання та розвиток персоналу, планування кар'єрного росту.

4. Безпека зайнятості та соціально-відповідальна реструктуризація підприємств.

5. Мотивація персоналу, складання планів індивідуального пенсійного забезпечення та індивідуального страхування.

6. Допомога у розв'язанні житлових проблем.

Перед власниками, акціонерами, вкладниками:

1. Своєчасна виплата дивідендів.

Перед споживачем, конкурентним середовищем та суспільством:

1. Вироблення якісної продукції.

2. Постійне вдосконалення якості продукції в поєднанні з науковими дослідженнями у цій сфері.

3. Чиста конкуренція.

4. Сплата податків.

5. Достовірна реклама.

6. Соціальні інвестиції, соціально відповідальний маркетинг та ін. (хоча деякі науковці відносять їх не до форм, а до інструментів).

Перед державою:

1. Сплата податків.

2. Підвищення загального добробуту населення.

Таблиця 1

Форми реалізації соціально-економічної відповідальності роботодавця

Найманий працівник	Держава	Суспільство
1. Надання гарантій зайнятості	1. Створення конкурентоспроможної продукції	1. Задоволення потреб у товарах та послугах
2. Забезпечення своєчасної виплати заробітної плати	2. Легалізація тіньових доходів	2. Гарантія якості продукції
3. Забезпечення гідної заробітної плати	3. Соціальні виплати до бюджетів усіх рівнів	3. Екологічне виробництво
4. Забезпечення відповідними умовами праці	4. Створення мотиваційного механізму для реалізації робочої сили.	4. Інвестиції до розвитку трудового потенціалу країни
5. Створення умов морального подолання відчуження праці: - можливість кар'єрного зростання, - можливість самореалізації		

Джерело: складено на основі [6]

Таблиця 2

Напрями та форми реалізації соціально-економічної відповідальності підприємства

Об'єкт спрямування/Реципієнт	Форма реалізації	Інструменти реалізації	Характеристика за сферою оточення
Працівники	1. Своєчасна виплата заробітної плати 2. Надання премії та компенсації 3. Підвищення заробітної плати 4. Навчання та розвиток персоналу, планування кар'єрного росту 5. Безпека зайнятості та соціально-відповідальна реструктуризація підприємств 6. Легалізація бізнесу та ринку праці 7. Мотивація персоналу, індивідуальне пенсійне забезпечення та індивідуальне страхування	1. Адміністративний/фінансовий/соціальний бюджет 2. Соціальні інвестиції 3. Спонсорська допомога	Внутрішнє
Власники	Виплата дивідендів	Фінансовий бюджет	Внутрішнє
Споживачі	1. Задоволення потреб у товарах та послугах 2. Гарантія якості продукції 3. Сплата податків 4. Достовірна реклама	1. Адміністративний/фінансовий бюджет 2. Соціальний маркетинг	Зовнішнє
Постачальники/конкуренти	Своєчасна оплата ресурсів та матеріалів Доброчесна конкуренція	Адміністративний/фінансовий бюджет	Зовнішнє
Суспільство/держави	1. Створення якісної продукції 2. Удосконалення якості продукції 3. Сплата податків 4. Достовірна реклама 5. Легалізація бізнесу та ринку праці 6. Створення нових робочих місць 7. Розроблення навчальних та тренінгових програм для зацікавлених верств 8. Підвищення рівня добробуту населення 9. Соціалізація своєї благодійної та спонсорської діяльності 10. Спрямування наукових розробок на дослідження у сферах збільшення добробуту населення	1. Адміністративний/фінансовий/соціальний бюджет 2. Соціальний маркетинг 3. Соціальні інвестиції 4. Еквівалентне фінансування 5. Гранти 6. Спонсорство та благодійність	Зовнішнє Зовнішнє

3. Легалізація бізнесу та вихід з тіньового ринку праці [4; 5].

Також можна виділити зовнішню та внутрішню соціально-економічну відповідальність, яка характеризує спрямування відповідальності щодо його оточення стосовно підприємства. Внутрішня – це відповідальність перед своїм підприємством у вигляді його працівників та власників. Зовнішня – відповідальність перед зовнішнім середовищем підприємства.

О.О. Фоміна та Н.В. Водницька визначають соціально-економічну відповідальність роботодавця в таких формах (табл. 1).

Тобто ми бачимо, що форм реалізації соціально-економічної відповідальності доволі багато, з'являються нові, які є надбанням використання досвіду розвинених країн. Застосування соціально відповідального бізнесу в українських реаліях є достатньо новим порівняно із загальним розвитком цієї категорії, тому його розвиток іде поступово, підлаштовуючись під рівень економічного розвитку держави та потреби населення.

Для розроблення загальної системи форм реалізації соціально-економічної відповідальності підприємства необхідно розглянути її інструменти. Так, серед основних інструментів реалізації соціально-економічної відповідальності компанії можна виділити:

- грошові гранти: форма адресної фінансової допомоги, виділеної компанією на реалізацію соціальних програм, наприклад у галузі освіти, чи на проведення прикладних досліджень у сфері діяльності підприємства. Гранти можуть вважатись одним із найбільш доступних, ефективних і традиційних інструментів реалізації соціально-економічної відповідальності;

- благодійні пожертвування та спонсорська допомога: форма адресної допомоги, що виділяється компанією для проведення соціальних програм як у грошовій, так і в натуральній;

- соціально значущий маркетинг: форма адресної фінансової допомоги, яка полягає в спрямуванні відсотка від продажів конкретного товару на проведення соціальних програм компанії;

- еквівалентне фінансування: форма адресної фінансової допомоги, яка полягає в спільному фінансуванні соціальних програм із боку компанії, органів державного управління і некомерційного сектора;

- соціальні інвестиції: форма фінансової допомоги, виділеної компанією на реалізацію довгострокових і, як правило, спільних партнерських соціальних програм, спрямованих на зниження соціальної напруги в регіонах присутності компанії і підвищення рівня життя різних верств суспільства;

- адміністративний/соціальний бюджет: фінансові кошти, що виділяються компанією на реалізацію власного фінансового бюджету чи соціальних програм [7].

Перелік інструментів соціально-економічної відповідальності різняться у різних учених. Так, В. Огородник виділяє чотири інструменти, які

можуть бути використані в соціально-економічній відповідальності: благодійність, яку він трактує як діяльність для надання благодійної допомоги нужденним; програми, спрямовані на вирішення системних соціальних, економічних, екологічних та правових проблем або спрямовані на розробку технологій рішень таких проблем; спонсорські проекти у сфері культури, науки та спорту, які найчастіше не спрямовані на вирішення будь-яких конкретних соціально значущих проблем; меценатство – надання можливості розвиватися тому члену суспільства, який бажає це суспільство поліпшувати [8].

Узагальнюючи вищенаведене, можна представити напрями та форми реалізації соціально-економічної відповідальності підприємства у поєднанні з об'єктами спрямування та інструментами, за якими вони можуть бути реалізовані (табл. 2).

Висновки. Соціально-економічна відповідальність підприємства – це відповідальність компанії перед широким колом осіб, яка реалізується за допомогою економічних заходів та спрямована на зростання добробуту всіх сторін. Із цього ми бачимо, що економічний складник спрямований на реалізацію соціального, але й у зворотному боці, соціальний підвищує рівень економічного, що має багато пояснень та буде розглянуто в інших дослідженнях автора. Сама соціально-економічна відповідальність спрямована на підвищення економічного добробуту працівників, власників, споживачів, суспільства та держави взагалі, тоді як сама соціальна відповідальність має й інші аспекти: екологічний, правовий, етичний, що й спрямовані на відповідальність у цих сферах: дотримання вимог до виробництва, підтримання чи покращення екологічного стану нашого суспільства, виконання етичних чи правових норм тощо.

Форми прояву соціально-економічної відповідальності численні: заробітна плата, її збільшення, виплата пенсій та компенсацій, укладання індивідуальних чи корпоративних страхових та пенсійних угод, виплата дивідендів, легалізація бізнесу та ринку праці, виплата податків, розвиток та навчання працівників чи зацікавлених верств населення тощо.

Інструменти, за якими реалізуються дані форми, також багатоманітні, це й грошові гранти, і благодійність та спонсорство, і адміністративний/фінансовий/соціальний бюджети, і соціальні інвестиції, і соціальний маркетинг, і еквівалентне фінансування та ін. Із розвитком українського суспільства кількість інструментів та форм реалізації соціально-економічної відповідальності зростає, що пов'язано з готовністю суспільства, підприємців, держави та впізнанням досвіду розвинених держав. Але все одно в українських реаліях, соціально-економічна відповідальність розвивається недостатньо, чому існує багато перешкод як із боку економічної ситуації в державі взагалі, так і самих власників підприємств, тому, необхідним є розвиток різних форм соціально-економічної відповідальності підприємництва в Україні шляхом

доведення ефективності їх упровадження та реалізації та обов'язкове зазначення їх впливу не тільки на соціальний добробут, але й в зворот-

ному боці, коли соціальне підвищує економічне. Саме цьому й будуть присвячені подальші дослідження автора.

Список літератури:

1. Савина Т.Н. Социально-экономическая ответственность бизнеса : дис. ... канд. эк. наук : спец. 08.00.01 (1) / Т.Н. Савина. – Йошкар-Ола, 2007. – 205 с.
2. Колот А.М. Корпоративна соціальна відповідальність: еволюція та розвиток теоретичних поглядів / А.М. Колот // Економічна теорія. – 2013. – № 4. – С. 5–26 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://nbuv.gov.ua/UJRN/ecte_2013_4_2.
3. Экономическая ответственность. Социальная ответственность бизнеса. [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <https://soc-otvet.ru/nekij-ustav-ili-statya-v-vide-dokumenta-2-2/>.
4. Охріменко О.О. Соціальна відповідальність : [навч. посіб.] / О.О. Охріменко, Т.В. Іванова ; НТУ «Київський політехнічний інститут». – К., 2015. – 180 с.
5. Комарницький І.Ф. Соціальна відповідальність бізнесу як інструмент управління сучасним підприємством / І.Ф. Комарницький, З.І. Галушка [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.nbuv.gov.ua/portal/soc_gum/znpen/2010_6/7_Social.pdf.
7. Фоміна О.О. Соціально-економічна відповідальність підприємства в транзитивному суспільстві / О.О. Фоміна, Н.В. Водницька [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.nbuv.gov.ua/old_jrn/Soc_Gum/Tiru/2009_28_1/29.pdf.
8. Єрмолаєва Т.К. Корпоративна соціальна відповідальність як умова сталого розвитку : [навчально-методичний комплекс] / Т.К. Єрмолаєва. – М. : РГАІС, 2012. – 184 с.
9. Огородник В.О. Фандрайзинг – інструмент активізації соціально-відповідальної взаємодії суб'єктів суспільних відносин / В.О. Огородник. // Економіка і організація управління. – 2014. – Вип. 1-2 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://nbuv.gov.ua/UJRN/eiou_2014_1-2_30.

Делини М. Н.

Национальный педагогический университет имени М. П. Драгоманова

НАПРАВЛЕНИЯ И ФОРМЫ РЕАЛИЗАЦИИ

СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ОТВЕТСТВЕННОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ

Резюме

В статье раскрыты составляющие социально-экономической ответственности предприятия. Проанализированы направления и формы ее реализации, обозначены основные инструменты. Представлено объединение основных групп, на которые направлена социально-экономическая ответственность предприятия с ее формами и инструментами реализации.

Ключевые слова: социальная ответственность предпринимательства, социально-экономическая ответственность, гранты, благотворительность, спонсорство, социальные инвестиции, социальный маркетинг.

Dielini M. M.

National Pedagogical Dragomanov University

DIRECTIONS AND FORMS OF SOCIO-ECONOMIC RESPONSIBILITY OF AN ENTERPRISE

Summary

The article describes the components of socio-economic responsibility of a company. It analyzes trends and shape of its implementation, states basic tools. The article presents a combination of basic groups, at which the socio-economic responsibility of the company is aimed, with its forms and instruments.

Keywords: social responsibility of business, socio-economic responsibility, grants, charity, sponsorship, social investment, social marketing.

УДК 338

Зоря П. С.

Європейський університет

ТЕОРЕТИЧНІ ЗАСАДИ ВИЗНАЧЕННЯ СУТНОСТІ ТА ОЦІНЮВАННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ ГОСПОДАРСЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ АГРАРНИХ ПІДПРИЄМСТВ

У статті узагальнено наукові підходи до оцінювання ефективності, зокрема ефективності господарської діяльності аграрного підприємства. Представлено підходи, коли визначення ефективності ґрунтується на використанні валової вартості створеного за певний період продукту, використанні прибутку як результату діяльності або суми прибутку та амортизації. Розглянуто витратний підхід. Проаналізовано методику оцінювання ефективності господарської діяльності підприємства на основі системи часткових та узагальнюючих показників. Представлено показники ефективності використання та відтворення основних виробничих засобів, оборотного капіталу. Охарактеризовано недоліки наявних методик та запропоновано авторське визначення ефективності.

Ключові слова: ефект, ефективність, господарська діяльність, прибуток, витрати, рентабельність.

Постановка проблеми. Аграрний сектор економіки України відіграє важливу роль у забезпеченні продовольчої безпеки держави та у формуванні її валового національного продукту. Саме цим пояснюється виникнення інтересу до питань, пов'язаних з оцінюванням ефективності господарської діяльності підприємств аграрного сектора економіки, з урахуванням у сучасних умовах синергійного ефекту, спричиненого діяльністю аграрних товаровиробників.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Вагомий внесок у розвиток економічної теорії з питань формування сутності та методики оцінювання ефективності діяльності господарюючого суб'єкта, галузі, економіки в цілому зробили вчені О. Василик, А. Касьянов, М. Дем'яненко, В. Леонтьєв, С. Мочерний, В. Новожилов, П. Саблук, А. Череп та ін. З огляду на наявність численних підходів різних авторів до системи показників оцінювання ефективності господарської діяльності підприємств, подальшої конкретизації потребує методика оцінювання ефективності господарської діяльності аграрних підприємств.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Нині існує низка теоретичних підходів до методики оцінювання ефективності господарської діяльності підприємств, які різняться між собою сукупністю показників. Кожна з них має свої переваги та особливості, тому в умовах збільшення частки аграрного сектора економіки серед видів економічної діяльності нагально постає завдання щодо більш ретельного осмислення наявних методичних підходів щодо визначення ефективності господарської діяльності підприємств та вибору найбільш прийняттого з них, на думку автора, для подальшого його використання під час оцінювання ефективності господарської діяльності саме аграрних підприємств з огляду на специфіку їх функціонування.

Мета статті полягає у теоретичному обґрунтуванні сутності ефективності на основі узагальнення підходів до методики оцінювання ефективності господарської діяльності аграрних підприємств.

Виклад основного матеріалу дослідження. Характеристика ефективності діяльності підприємства потребує чіткого розуміння понять «ефективність», «ефект», «економічна ефективність», «ефективність виробництва» тощо.

Нині існує чимала кількість різних концептуальних підходів до визначення сутності ефективності, показників, що її відтворюють, інтерпретації результатів розрахунків. Дедалі більше науковців вважають, що під час обчислення ефективності як відносного показника приріст прибутку відображає результат реалізації та послуг, а як витрати, що зумовили цей приріст, доцільно застосовувати вартість використаних ресурсів, які визначають виробничий потенціал [1, с. 26].

В.Г. Андрійчук під ефективністю господарської діяльності пропонує розглядати результативність, яка вимірюється відношенням результату до витрат (ресурсів), причому існує багато видів ефекту та різноманітність витрат. При цьому результат господарської діяльності повинен відповідати цілям і завданням господарської діяльності [2, с. 9].

В економічній літературі запропоновано безліч концептуальних підходів до оцінювання ефективності господарської діяльності.

Більшість авторів [3–5], які формулюють поняття «ефективність», розуміють цю категорію як відношення ефекту (результату) до витрат або ресурсів, що були витрачені на його отримання. Тобто критерії ефективності формуються на основі витратного (спожиті ресурси) і ресурсного (застосовані ресурси) підходів.

Що стосується чисельника формули визначення ефективності, то тут також виділяють три підходи.

1. За результат береться валова вартість створеного за певний період продукту.

2. Як результат діяльності використовується прибуток. Це досить поширений підхід, застосування якого дало можливість сформулювати множину показників рентабельності, коли прибуток зіставляється із собівартістю реалізованої продукції або з вартістю основних фондів, або з величиною активів підприємства чи його капіталом тощо.

3. За результат береться сума прибутку та амортизації. З точки зору попереднього підходу підприємство, яке має від'ємну величину прибутку, автоматично є нерентабельним, а отже, неефективним. Але для економік перехідного періоду, для яких характерними є інтенсивні трансформаційні процеси, на думку окремих економістів, ефективною може вважатися діяльність і такого підприємства, яке не може забезпечити повне відтворення своїх ресурсів, передусім основних фондів. Ідеться про те, що втрати суспільства в разі ліквідації такого підприємства будуть все ж таки більшими, ніж за умови, коли воно продовжуватиме діяльність до повного спрацювання своїх основних фондів [6, с. 42].

Витратний підхід відображає ефект, одержаний з кожної одиниці сукупних витрат або окремо витрат живої або упреждженої праці. Ресурсний підхід покликаний характеризувати ефективність використання ресурсів: трудових, матеріальних, фінансових [7, с. 233].

І.М. Герчикова пропонує рахувати ефективність щодо реальних витрат виробництва. При цьому вона вважає, що ефективність слід визначати за рентабельністю активів, власного і позикового капіталу [8].

А.Д. Шеремет і Р.С. Сайфулін пропонують визначати ефективність авансованих ресурсів і ефективність спожитих ресурсів, а також оборотність і рентабельність коштів або їх джерел [9].

О.В. Єфімова приходять до висновку, що ефективність доцільно визначати за рентабельністю використаного капіталу, причому в разі залучення позикових коштів треба враховувати також фінансові витрати (відсотки). Прибуток для визначення рентабельності автор пропонує використовувати той, що залишається у розпорядженні підприємства [10, с. 363].

Г. Шмален одним з основних критеріїв оцінки діяльності підприємства в умовах ринкової економіки вважає економічність, під якою автор розуміє отримання певного результату за найменших витрат або заданому обсязі витрат [11].

Колектив авторів на чолі з Л.Л. Єрмолович оцінює ефективність господарської діяльності підприємства на основі системи часткових та узагальнюючих показників, причому до часткових пропонується відносити показники, що характеризують ефективність використання основного та оборотного капіталу, робочої сили, які формуються під впливом операційної, фінансової та інвестиційної діяльності, а до узагальнюючих показників ефективності господарської діяльності – показники формування засобів та їх джерел, сукупного, власного і позикового капіталу, фінансового стану, прибутку, рентабельності продукції та капіталу, реалізації продукції, аналіз якості, ритмічності й асортименту виробленої продукції (робіт, послуг) [12, с. 10–12].

До системи показників, які характеризують ефективність використання та відтворення осно-

вних виробничих засобів, окремі економісти відносять також різні показники. На думку Л.Н. Сіневи [13], до системи показників ефективності використання та відтворення основних виробничих засобів слід включати виробництво валової продукції на одиницю основних засобів і на одиницю земельної площі із застосуванням показників продуктивності праці, собівартості продукції та чистого доходу. А.Є. Булатов до системи показників відносить показники виробництва валової продукції на одиницю основних засобів, а також продуктивність праці і рентабельність виробництва [14].

На думку М.М. Хмелевського, для характеристики економічної ефективності основних засобів та землі достатнім є використання таких показників: виробництво валової продукції і чистого доходу на 1 крб. основних засобів, валова продукція і чистий дохід в розрахунку на 100 га сільськогосподарських угідь [15]. Згадуваний перелік показників доповнює показником виходу валової продукції на середньорічного працівника, на 100 га ріллі, на одиницю виробничих витрат у цінах поточного року та на людину-день.

П.С. Лоза вважає, що в такому аналізі слід використовувати розрахунок показників продуктивності праці, собівартості, валової продукції на одиницю земельної площі і чистого доходу з розрахунку на одиницю основних засобів [16]. В.Я. Дзикович і Ю.Г. Мусіяка пропонують обчислення таких показників, як відношення чистого доходу до виробничих засобів та виробництва валової продукції на одиницю виробничих засобів [17]. О.Г. Зельднер ефективною використання основних засобів вважає в розрахунку показників виходу валової продукції, обсягів валового і чистого доходу на одиницю основних засобів, усіх виробничих засобів, а також у застосуванні показника рентабельності виробництва [18].

Я.М. Гінзбург [19] пропонує визначати ефективність використання основних засобів через техніко-економічні (натуральні) та узагальнюючі (вартісні) показники, система яких включає основні, додаткові та окремі показники. До основних, на думку вченого, слід віднести: ефективність використання землі, виробництво кінцевої продукції на душу населення, продуктивність живої праці, продуктивність сукупної (живої та уречевленої) праці; додаткових – вартість кінцевої продукції, чистої продукції і чистого доходу на одиницю капітальних вкладень і основних засобів, відношення приросту цих показників до капітальних вкладень або приросту основних засобів; окремих – собівартість одиниці праці, сезонну і змінну норму виробітку машин і механізмів, строк служіння устаткування, продуктивність одиниці устаткування.

Окремі дослідники проблеми вважають, що для визначення економічної ефективності використання основних виробничих засобів доцільно поєднувати вартісні показники з натуральними. Так, А.П. Покинйчереда, крім вартісних показників, які характеризують ефективність вико-

ристання основних засобів, виділяє групу натуральних показників: усі техніко-економічні показники роботи двигунів, машин та ін. Група вартісних показників ураховує: відношення національного доходу на одиницю вартості основних засобів; чистого доходу до основних і оборотних засобів (рентабельність); обсягу виробленої продукції до основних виробничих засобів (фондовіддача) та продуктивність праці. Як додаткові показники, на думку автора, слід включати вихід валової продукції на одиницю виробничих витрат; термін окупності капітальних вкладень на формування основних засобів; фондовіддачу і продуктивність праці, обчислені за величиною валового доходу; обсяги продукції сільського господарства, валового і чистого доходу на одиницю земельних угідь, а також собівартість продукції [20].

Під час аналізу ефективності використання основних засобів А.Ф. Бочко [21] і В.В. Болдін [22] рекомендують визначати показники фондовіддачі і рентабельності, причому перший – через відношення валової продукції до основних засобів, а другий – прибутку (чистого доходу) до суми основних і оборотних виробничих засобів.

Багато вчених-економістів до системи показників ефективності основних виробничих засобів відносять показники фондовіддачі

і фондомісткості продукції, причому пропонують застосовувати дані показники як загальні показники ефективності основних виробничих засобів. На нашу думку, згадані вище показники формують основне уявлення про ефективність використання основних засобів, проте разом із тим потребують використання додаткових показників ефективності їх використання, які не прив'язані до вартості основних засобів, що формуються, як правило, протягом тривалого часу і не відтворюють їх реальної вартості, а отже, і реальної ефективності, враховують рівень спеціалізації і структури виробництва аграрного підприємства тощо.

Чимало вчених-економістів дотримуються думки про те, що ефективність використання основних виробничих засобів можна визначити за допомогою одного «синтетичного» показника. Так, В.Є. Ільмендєєв за узагальнюючий показник економічної ефективності основних засобів пропонує брати відношення вартості валової продукції за мінусом матеріальних витрат і оплати праці до середньорічної вартості основних засобів [23]. Ф.К. Каюмов узагальнюючим показником ефективності використання основних засобів вважає відношення чистого доходу до економічної оцінки землі та основних засобів [24]. Т.Н. Вечерко пропонує визначати ефективність використання основних засобів через

Таблиця 1

Традиційні показники ефективності використання оборотних активів

Показники	Алгоритм розрахунку	Економічна сутність
1. Коефіцієнт оборотності оборотних активів	[виручка від реалізації продукції] : [середній залишок оборотних активів за період]	Коефіцієнт оборотності показує число обертів, здійснених оборотними активами підприємства за період(зазвичай за рік), або, що те ж саме, – обсяг реалізованої продукції в розрахунку на 1 грн. оборотних активів. Прискорення оборотності можливе або у разі збільшення виходу продукції на одиницю оборотних активів, або у разі зменшення обсягу оборотних активів, необхідних для виробництва такої ж кількості продукції.
2. Коефіцієнт завантаження оборотних активів	[середній залишок оборотних активів за період] : [виручка від реалізації продукції]	Показник, зворотний коефіцієнту оборотності; це сума оборотних активів, авансованих на 1 грн. виручки від реалізації продукції. Чим менший коефіцієнт завантаження, тим ефективніше використовуються оборотні активи.
3. Коефіцієнт прибутковості оборотних активів	[величина прибутку від реалізації продукції] : [середній залишок оборотних активів за період]	Характеризує величину прибутку, що припадає на одну грошову одиницю вартості оборотних активів
4. Тривалість одного обороту	[360] : [коефіцієнт оборотності оборотних активів]	Це середній час (у днях), за який підприємству повертаються його вкладення в оборотні активи у вигляді виручки від реалізації продукції. Зменшення тривалості обороту свідчить про поліпшення використання оборотних активів. Прискорення оборотності оборотних активів можна оцінити за їх абсолютним і відносним вивільненням з обороту.
5. Сума вивільнення оборотних активів за рахунок прискорення оборотності	[виручка від реалізації продукції у звітному періоді] : [середня тривалість одного обороту в базисному періоді – середня тривалість одного обороту в звітному періоді] : [360]	Зменшення тривалості обороту свідчить про поліпшення використання оборотних активів. Прискорення оборотності оборотних активів можна оцінити за їх абсолютним і відносним вивільненням з обороту. Під абсолютним вивільненням розуміється зниження суми оборотних активів у поточному році порівняно з попереднім за того ж обсягу реалізації продукції або за його збільшення. Відносне вивільнення має місце, коли темпи зростання обсягів продажу випереджають темпи зростання оборотних активів. У цьому разі меншим обсягом оборотних активів забезпечується більша виручка.
6. Матеріаломісткість виробленої на підприємстві продукції	[матеріальні витрати] : [валова (товарна) продукція]	Характеризує рівень використання матеріальних оборотних фондів і показує, скільки матеріальних ресурсів використано в процесі виробництва одиниці продукції

Джерело: складено на основі [33, с. 250–293]

рентабельність сукупного фонду – відношення чистого доходу до основних засобів за мінусом амортизації [25].

Узагальнюючи дослідження зарубіжних учених, Г.В. Савицька [26] пропонує застосовувати такі показники ефективності використання оборотного капіталу, як коефіцієнт оборотності оборотного капіталу та тривалість одного обороту оборотного капіталу.

Є.В. Мних [27] пропонує визначати оборотність дебіторської заборгованості як складової частини оборотних активів. Р.А. Костирко [28] та Л.М. Чернелевський [29] вважають доцільним аналізувати оборотність сукупних активів, чистих активів, оборотних активів, у тому числі товарно-матеріальних запасів, дебіторської заборгованості, грошових коштів.

Стосовно методики аналізу ефективності використання оборотних активів інших вітчизняних авторів [30–32], то вона зводиться до порівняння фактичного часу обороту оборотних активів у днях із плановим, визначенні зміни їх оборотності та суми вивільнених з обороту чи додатково залучених в оборот коштів. Проведене дослідження дало змогу виділити традиційні показники оцінки ефективності використання оборотного капіталу (табл. 1).

Але слід зазначити, що розглянуті методики не є повними, адже вони не передбачають визначення впливу чинників, що зумовлюють зміну оборотності оборотних активів та резервів прискорення їх оборотності, тоді як одним із головних завдань аналізу господарської діяльності є пошук резервів підвищення ефективності діяльності суб'єктів господарювання.

Висновки. Таким чином, з огляду на численні підходи до оцінювання ефективності господарської діяльності підприємства, під ефективністю логічно, на думку автора, розуміти кількісне або якісне вираження отриманого ефекту від запланованого результату, кількісне вираження якого, враховуючи ймовірний знак запланованого результату (позитивний чи негативний у цифровому вираженні), може мати у тому числі і від'ємне значення, оскільки формування в динаміці зменшення збитку від господарської діяльності в розрахунку на одиницю витрат також можна трактувати як ефективність господарської діяльності; якісне ж вираження отриманого ефекту полягає у підвищенні престижу сільського способу життя, збереженні та відновленні функціонуючих екосистем.

Список літератури:

1. Воронкова А.Е. Диагностика stanu підприємства: теорія і практика : [монографія] / А.Е. Воронкова. – Харків : ІНЖЕК, 2008. – 520 с.
2. Андрійчук В.Г. Ефективність діяльності аграрних підприємств: теорія, методика, аналіз : [монографія] / В.Г. Андрійчук. – К. : КНЕУ, 2005. – 292 с.
3. Иваниенко В.В. Финансовый анализ : [учеб. пособ.] / В.В. Иваниенко ; 2-е изд. – Х. : ИНЖЭК, 2003. – 176 с.
4. Иващенко Н.П. Экономика фирмы : [учебник] / Н.П. Иващенко. – М. : ИНФРА, 2006. – 528 с.
5. Ковалев В.В. Анализ хозяйственной деятельности предприятия / В.В. Ковалев, О.Н. Волкова. – М. : ПБОЮЛ Грищенко Е.М., 2000. – 424 с.
6. Економіка підприємства : [підручник] / За заг. ред. С.Ф. Покропивного. – К. : КНЕУ, 2005. – 608 с.
7. Отенко В.І. Формування аналітичного інструментарію оцінки ефективності діяльності підприємства / В.І. Отенко // Бізнес Інформ. – 2013. – № 5. – С. 232–237.
8. Герчикова И.Н. Менеджмент : [учебник для вузов] / И.Н. Герчикова ; 4-е изд., перераб. и доп. – М. : ЮНИТИ, 2007. – 499 с.
9. Шеремет А.Д. Финансы предприятий : [учебник для вузов] / А.Д. Шеремет, Р.С. Сейфулин. – М. : ИНФРА-М., 1999. – 343 с.
10. Ефимова О.В. Финансовый анализ / О.В. Ефимова ; 4-е изд., перераб. и доп. – М. : Бухгалтерский учет, 2002. – 528 с.
11. Шмален Г. Основы и проблемы экономики предприятия / Г. Шмален ; пер. с нем. – М., 1996. – 512 с.
12. Ермолович Л.Л. Анализ хозяйственной деятельности предприятия: [учеб. пособ.] / Л.Л. Ермолович, Л.Г. Сивчик, Г.В. Толкач ; под. общ. ред. Л.Л. Ермолович. – Мн. : Интерпрессервис ; Экопрессервис, 2001. – 576 с.
13. Синева Л.Н. Основные фонды и хозрасчет в совхозах / Л.Н. Синева. – М. : Экономика, 1967. – С. 64–65.
14. Булатов А.Е. Закономерности воспроизводства основных фондов в сельском хозяйстве / А.Е. Булатов. – М. : Экономика, 1972. – 167 с.
15. Хмелевский Н.Н. Методика анализа использования основных фондов в колхозах / Н.Н. Хмелевский. – М. : Экономика, 1964. – С. 79.
16. Лоза П.С. Воспроизводство и использование основных фондов в сельском хозяйстве / П.С. Лоза. – М. : Экономика, 1972. – С. 83–83.
17. Дзикович В.Я. Фондовіддача та шляхи її підвищення / В.Я. Дзикович, Ю.Г. Мусяка. – К. : Урожай, 1971. – С. 30, 80.
18. Зельднер А.Г. Эффективнее использовать производственные фонды колхозов / А.Г. Зельднер. – М. : Колос, 1971. – С. 22–23.
19. Гинзбург Я.М. Совершенствование методов определения эффективности капитальных вложений и основных фондов / Я.М. Гинзбург // Экономика сельского хозяйства. – 1981. – № 1. – С. 50–54.
20. Покинйчереда А.П. Экономико-статистическое изучение производственных фондов колхозов и совхозов / А.П. Покинйчереда. – М. : Статистика, 1972. – 150 с.
21. Бочко А.Ф. Производственные фонды и финансы совхозов / А.Ф. Бочко. – М. : Финансы, 1974. – С. 97–98.

22. Болдин В.В. Производственные фонды колхозов / В.В. Болдин. – Горький : Волго-Вятское кн. изд., 1974. – С. 28.
23. Ильмендеев В.Е. Пути повышения эффективности использования основных производственных фондов в сельском хозяйстве / В.Е. Ильмендеев. – Куйбышев, 1988. – С. 34.
24. Каюмов Ф.К. Эффективность капиталовложений и основных фондов в хлопкосеющих хозяйствах / Ф.К. Каюмов. – Ташкент : ФАН, 1977. – С. 140–141.
25. Вечерко Т.Н. Основные фонды – материальная база интенсификации колхозного производства / Т.Н. Вечерко. – Минск : Ураджай, 1975. – С. 125.
26. Савицька Г.В. Аналіз господарської діяльності підприємства : [навч. посіб.] / Г.В. Савицька ; 3-тє вид., перероб. і доп. – К. : Знання, 2007. – 668 с.
27. Мних Є.В. Економічний аналіз діяльності підприємства : [підручник] / Є.В. Мних. – К. : КНТЕУ, 2008. – 513 с.
28. Костырко Р.А. Финансовый анализ : [учеб. пособ.] / Р.А. Костырко. – Х. : Фактор, 2007. – 772 с.
29. Чернелевський Л.М. Економічний аналіз на підприємствах промисловості і торгівлі : [підручник] / Л.М. Чернелевський. – К. : Пектораль, 2003. – 308 с.
30. Коць О.О. Ефективність використання оборотних активів українськими підприємствами / О.О. Коць, М.А. Цікайло // Науковий вісник НЛТУ України. – 2014. – Вип. 24.10. – С. 218–224.
31. Ломачинська І.А. Механізм управління фінансами підприємств в умовах трансформації економіки : [монографія] / І.А. Ломачинська. – Одеса : Астропринт, 2011. – 280 с.
32. Экономика предприятия и отраслей АПК : [учебник] / П.В. Лещиловский, В.Г. Гусаков, Е.И. Кивейша [и др.] ; под. ред. П.В. Лещиловского, В.С. Тонковича, А.В. Мозоля. – Минск : БГЭУ, 2007. – 574 с.

Зоря П. С.

Европейский университет

ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ ОПРЕДЕЛЕНИЯ СУЩНОСТИ И ОЦЕНКИ ЭФФЕКТИВНОСТИ ХОЗЯЙСТВЕННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ АГРАРНЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ

Резюме

В статье обобщены научные подходы к оценке эффективности, в том числе эффективности хозяйственной деятельности аграрного предприятия. Представлены подходы, когда определение эффективности основывается на использовании валовой стоимости созданного за определенный период продукта, использовании прибыли в качестве результата деятельности или суммы прибыли и амортизации. Рассмотрен затратный подход. Проанализирована методика оценки эффективности хозяйственной деятельности предприятия на основе системы частных и обобщающих показателей. Представлены показатели эффективности использования и воспроизводства основных средств, оборотного капитала. Охарактеризованы недостатки существующих методик и предложено авторское определение эффективности.

Ключевые слова: эффект, эффективность, хозяйственная деятельность, прибыль, расходы, рентабельность.

Zoria P. S.

European University

THEORETICAL FOUNDATIONS OF DETERMINATION OF ESSENCE AND EVALUATION OF EFFICIENCY OF ECONOMIC ACTIVITY OF AGRARIAN ENTERPRISES

Summary

Presented approaches to determine the efficiency based on the applying of gross value of product created over a certain period, to evaluate income as a result of activity or sum of profit and depreciation. Considered cost approach. Analysed the method of evaluating the effectiveness of economic activity based on partial and general indicators system. Presented productivity indicators and reproduction of core resources, circulating capital. Characterized weaknesses of existing methods and proposed the author's definition of effectiveness.

Keywords: effect, effectiveness, economic activity, income, expenses, profitability.

UDC 338

Maslennikov Ye. I.

Lenska N. I.

Odessa I. I. Mechnikov National University

THE INSTRUMENTAL PROVIDING OF STRATEGIC MANAGEMENT SYSTEM OF FOREIGN ECONOMIC ACTIVITY OF ENTERPRISES

In the article, the most well-known instruments of strategic planning and management are considered, the possibilities of their use at enterprises engaged in foreign trade activities are revealed, and the prospects of development of the instrumental base of domestic enterprises are determined.

Keywords: strategic management, foreign economic activity, instruments, matrix, analysis.

Problem of research. The development of strategic management was and still is followed by the formation of an appropriate system of methodological support, which now includes lots of different instruments. Depending on the company plans to implement a particular strategy, the purpose of its further development, as well as the present strategic position in a particular sector of the economy, the corresponding instruments for assessing the competitive position of strategic business units and market attractiveness are chosen.

Analysis of the recent research and publications. The questions of strategic management at the enterprises, and in particular in the field of foreign economic activity were researched in the works by such scientists: D.F. Abel, I.M. Ansoff, G. Danning, Ch.V. Hoffer, F. Kotler, P. Krugman, J.-J. Lamben, K. Lancaster, S. Linder, M.H. Meskon, M. Porter, E.P. Puzakova, K.A. Solberg, D. Shendel, R. Vernon, O.N. Voronkova, G.H. Wilson etc.

Unsolved part of general problem. Market and economic transformation conditions, modern management enterprises indicated in the needs of solving fundamentally new problems, based on the search for adequate methods and ways

to achieve and maintain a competitive position, develop strategies and tactics to ensure a successful long-term success of the company, the search for adequate methods and ways to manage, especially, intangible resources, the use of business practices of strategic management tools. A more detailed research of the problems of application of the advantages of the various instruments of strategic management for the foreign economic activity of enterprises is required.

The aim of the article. To examine the fundamental strategic planning and management models, to compare their characteristics, and to identify the problems of their use in foreign economic activity of companies.

Research methods. The following general scientific and special methods were used: morphological analysis, system and structural and logical analysis, formalization, the method of analogy, comparison and integration, tabular method.

The main results of the study. Strategic analysis originated in the late 1960s. At that time, large companies turned into the complexes, which combined the release of different products and entered the international markets. It became obvious that promotion in the new branches will not help the company to solve its strategic problems

Table 1

The toolkit of strategic analysis

The components of the process of strategic management	Instruments used
1. Strategic planning	
Analysis of the internal environment	SNW-analysis, McKinsey «7C» model, the theory of organizational life cycle, the concept of the value chain creation by M.Porter and strategic cost analysis, an experience curve, the selection of strategic business units (SBU), identification of key competencies, the analysis of «gaps» (GAP- analysis), expert methods
Analysis of the external environment	PEST-analysis, the model of five competitive forces by M.Porter, mapping strategic groups, the concept of the driving forces in the industry, the key success factors (KSF) in the industry, the concept of contact audiences by F.Kotler, industry life cycle theory, Meskon «5x5» method, the selection of strategic areas of management, matrix «Probability of strengthening of a factor – impact of a factor on the organization» by G.H.Wilson, the analysis of «gaps» (GAP-analysis), expert methods
Analysis of the environment in general	SWOT-analysis, portfolio models, the Boston Consulting Group matrix (BCG), the General Electric-McKinsey matrix, the matrix of the consulting company Arthur D.Little, the matrix of directed policy Shell / DPM, the Hoffer / Schendel matrix, the Thompson-Strickland matrix, the Ansoff's matrix, the Abel's matrix, and their modifications, the analysis of «force field», Kano model of achievement of a customer satisfaction, benchmarking
Goal setting	The tree of objectives, the construction of strategic maps, SMART-criteria
Development and choice of strategy	The system of reference strategies, competitive strategies by M.Porter, portfolio models
2. Strategy implementation	The Balanced Scorecard
3. Evaluation and control of results	The Balanced Scorecard, the analysis of «gaps» (GAP-analysis)

or use its full potential. The situation required a radical change of a point of view. In such circumstances, the extrapolation was replaced by strategic planning and portfolio analysis.

Table 1 shows the well-proven tools used at a particular stage in the process of strategic management, which can be used by any company regardless of its activities, including those working in foreign markets.

Further we consider some of the instruments given in the Table 1, their advantages and disadvantages, as well as the possibilities of their use by enterprises involved in foreign economic activities.

The first studies in the field of strategic management were held in the beginning of the 1950s. At that time a number of approaches and planning methods were developed, which were called Long Range Planning in the US. The main objective of such planning was to coordinate the whole set of decisions to ensure the harmonious development of enterprises, which means no bottlenecks and spray investment. At that time there was recognition of the fact that economic organization is a difficult system that needs to be considered in a complex.

In 1965, the work entitled «The Method of Harvard University and Its Strategic Model» published the results of research carried out in the framework of the business school at Harvard University. The described method is known under the name «LCAG», formed from the first letters of the names of its creators – Learned, Christensen, Andrews, Guth, who offered the technology of using SWOT-model for the development of the strategy of company's behavior. SWOT-analysis includes a comprehensive study of Strengths and Weaknesses of the enterprise in comparison with its competitors, as well as Opportunities and Threats from the external environment that allows generating the strategic decisions considering various combinations of strategic factors on this basis. This contributes, on the one hand, the maximum development of internal opportunities of the enterprise and minimize its weaknesses, on the other – the fullest use of the opportunities and overcoming the negative factors of the external environment [1, p. 122]. The graphical representation of the essence of the method is shown in Fig. 1.

Factors	External	Internal
Favorable	Opportunities	Strengths
Unfavorable	Threats	Weaknesses

Fig. 1. The direction of SWOT-model analysis

Undoubtedly, the use of this method in the enterprise, which is involved in foreign economic activity, is quite effective:

– Firstly, the indicated model is simple, universal and accessible, allows to imagine in a compact and understandable form the situation in which the analyzed enterprise exists in the current period, as well as to carry out the trajectory, following which it would be able to develop its advantages and minimize the disadvantages, fully using the opportunities and avoiding the negative factors of external environmental.

– Secondly, this method allows to take into account not only the internal strengths and weaknesses of the company, but also includes the analysis of the external environment that allows to conduct a more complete and versatile study, which gives quite objective and comprehensive nature to the carried-out analysis.

In practice, the SWOT-analysis is often drawn up for each leading competitor and for particular markets. It reveals the relative strengths and weaknesses of the company, its ability to fight against the threats and opportunities.

A few years later a famous American consulting group called the Boston Consulting Group suggested to use the matrix of the strategic analysis for carrying out the strategic analysis. It can be regarded as a kind of breakthrough in the development of strategic management at the enterprise.

On the basis of numerous studies BCG analysts have come to the following conclusion: the company, which has the largest production volume and, therefore, the greatest relative market share, has in relation to its competitors a benefit at cost, and this benefit is the more significant the greater the disproportion in production volumes. In other words, when comparing one company to another in terms of production volume the difference in the production volumes shows the difference in competitiveness. Thus, based on the experience curve concept, the BCG consultants suggested using the indicator «a relative market share» as the main and only criterion allowing to judge the competitive position of the enterprise. Similarly, market attractiveness is determined by the unique indicator, namely the growth rates of the market.

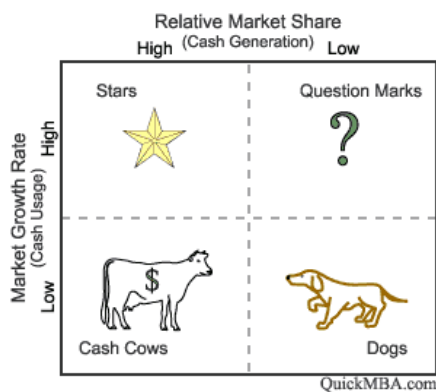


Fig. 2. Boston Consulting Group Matrix

On the basis of these two criteria (market growth and relative market share) the matrix of the choice of strategy is built, which allows distinguishing the types of goods depending on their importance for the company and specifies four main business positions (fig. 2).

1. «Dogs» (low growth/low share) – these are the products that are at a great disadvantage on expenses and have no growth opportunities. Preservation of such products is connected with significant financial expenses in combination with little chances of improvement. Priority strategy – the termination of investment and modest existence.

2. «Cash Cows» (low growth/high share): products that can bring more profit than is needed to maintain their growth. They are the main source of financial resources for diversification and research. Priority strategic goal – «harvesting».

3. «Question Marks» (high growth/low share): products of this group can be very perspective as the market is expanding, but require significant resources to maintain the growth. In relation to this group of products it is necessary to decide whether to increase the market share of these products or to terminate their investment.

4. «Stars» (high growth/high share) – the market leaders. They bring considerable profit due to the competitiveness but also need funding to maintain a high share of the dynamic market [5, p. 251].

BCG Matrix helps to fulfill two functions: making decisions about the planned positions in the market and the strategic distribution of funds between the various areas of management in the future.

Thus, the main analytical value of BCG model is that it can help to determine not only the strategic position of each type of business organization, but also to make recommendations on strategic balance of cash flow.

However, BCG approach had undesirable mechanistic vision of tasks of the strategic analysis of the enterprise. An attempt to eliminate this

shortcoming were the multi-criteria matrix models McKinsey and Arthur D. Little, which allow to estimate the attractiveness of activity area and the competitive position of the company taking into account several factors.

McKinsey model was developed jointly with the corporation General Electric (GE) and was named «business screen». It includes nine quadrants, and the analysis in this matrix is carried out by the following parameters: the strength of the strategic business units (SBU) and market attractiveness. The evaluation should be as objective as possible. On its basis the company defines its place in one of the nine quadrants of McKinsey matrix (fig. 3).

		Business Unit Strength		
		High	Medium	Low
Market attractiveness	High	Winners	Winners	Question Marks
	Medium	Winners	Average Businesses	Losers
	Low	Profit Producers	Losers	Losers

Fig. 3. «GE/McKinsey» Matrix

This matrix is divided into three areas of strategic positions: 1) area of winners; 2) area of losers; 3) middle area, which includes the positions at which the stable income from the business is generated, average business positions and dubious types of business [4, p. 97].

Factors that determine the attractiveness of the industry and business positions in specific markets are various. So, the main criteria of attractiveness are: the market size, the growth rates, the competition level and the market sensitivity to price. Business competitiveness can be

		Industry Life Cycle Stage			
		Embryonic	Growth	Mature	Aging
Competitive Position	Dominant	All out push for share. Hold Position	Hold Position. Hold Share.	Hold Position. Grow with industry	Hold Position.
	Strong	Attempt to improve position. All out push for share	Attempt to improve position. Push for share.	Hold Position. Grow with industry	Hold Position or Harvest.
	Favorable	Selective or all out put for share. Selective attempt to improve position.	Attempt to improve position. Selective push for share.	Custodial or maintenance. Find niche and attempt to protect it.	Harvest, or phased out withdrawal.
	Tenable	Selectively push for position	Find niche and protect it.	Find niche and hang on, or phased out Withdrawal	Phased out withdrawal, or Abandon
	Weak	Up or out	Turnaround or abandon	Turnaround, ophaned out withdrawal.	Abandon

Fig. 4. «ADL/LC» Matrix

assessed using such criteria as the market share controlled by the company; the effectiveness of the marketing system, the costs level, potential. Therefore, the analysis of each market should be made describing its factors and assessing their level (low, medium or high).

Thus, the general strategic principle, propagated by the GE/McKinsey model, is the following: to increase the amount of resources allocated for the development and maintenance of business in attractive industries, if the enterprise at the same time has certain advantages in the market, and, conversely, to reduce the resources addressed to this type of business, if the position of the market or the company on it is weak. For any kind of business, caught between these two positions, the strategy will be selective.

The model developed by the well-known in the field of management consulting company Arthur D. Little (ADL), which is based on the concept of the industry life cycle, the matrix parameters are the following two criteria: the phase of the industry life cycle; the competitive position of the business.

The main theoretical position of the model is that the particular kind of business of any organization can be at on one of the stages of the industry life cycle (embryonic, growth, mature, aging) and, therefore, it should be analyzed in accordance with this stage. The type of business, at the same time, can occupy one of five competitive positions: dominant, strong, favorable, tenable or weak.

The combination of two parameters – the four stages of the industry life cycle and the five competitive positions – make up the so-called ADL/LC matrix, which is complemented by a set of strategic decisions (fig. 4).

The procedure of the selection of strategic decisions is made up of three stages. At the first stage, “simple choice”, a strategy is preliminarily determined in general terms exclusively according to the position of a particular type of business on the matrix.

At the second stage, «specific choice», the positioning of the business within a given cell of the matrix is considered, that is, within each “simple choice” the point position of business type prompts the nature of the “specific choice” itself.

At the third stage, the proposal of which was in itself already a unique contribution of ADL/LC to the development of strategic planning method-

ology, the choice of the so-called specified strategies corresponding to each «specific choice» is implemented.

The approach of ADL/LC suggests that most industries fall under the life cycle diagram in the prescribed manner, although the loop shape can vary from industry to industry. Since this model uses an approach based on the concept of the industry life cycle from beginning to end, it can be universally applied to various types of business. However, if on the results of the analysis, the type of business is placed at a certain stage of the life cycle, then the recommendations will be useful just for this particular stage.

Another model of the strategic analysis is «Direct Policy Matrix» (DPM), which was developed by the British-Dutch company Shell. Shell/DPM matrix is similar to GE/McKinsey matrix and is a development of the business positioning ideas underlying the BCG. Shell/DPM matrix – is a two-factor matrix, 3x3 in size, which is based on the estimates of both quantitative and qualitative parameters of business [9, p. 423]. The following indicators are located on axes: the prospects for sector profitability; business’ competitive capabilities. The Y-axis of the Direct Policy Matrix reflects the business’ competitive capabilities, and the X-axis – the prospects for sector profitability. X-axis is a general industry measurement of a condition and perspectives of an industry (fig. 5).

Each of the nine cells of the matrix corresponds to a specific strategy:

1. «Leader» – the company has a strong position in an attractive industry. The strategy should be aimed at protecting company’s positions and further business development.

2. «Growth leader» – the company has a strong position in the industry with an average attractiveness. The company should try to maintain its position.

3. «Question Marks» – the company has a strong position in an unattractive industry. The company’s main task is to extract maximum revenue.

4. «Try harder» – the company has an average position in an attractive industry. It is necessary to invest in order to move into a leadership position.

5. «Custodial growth» – the company has an average position in the industry with an average attractiveness. There should a cautious investment, based on a quick return.

		Prospects for sector profitability		
		Attractive	Average	Unattractive
Business’ competitive capabilities	Strong	Leader	Growth leader	Question Marks
	Average	Try harder	Custodial growth	Phased withdrawal
	Weak	Double	Custodial growth or phased withdrawal	Disinvest

Fig. 5. The Shell «Direct Policy Matrix»

6. «Phased withdrawal» – the company has an average position in an unattractive industry. It is necessary to extract the maximum profit out of what is left, and then invest in perspective industries.

7. «Double or quit» – the company has a weak position in an attractive industry. The company should either invest or leave this business.

8. «Custodial growth or phased withdrawal» – the company has a weak position in the industry with an average attractiveness. The company should try to stay in this industry as long as it is profitable.

9. «Disinvest» – the company has a weak position in an unattractive industry. The company has to get rid of such business [6, p. 184].

Thus, Shell/DPM matrix suggests keeping the focus on cash flow and on the assessment of return

on investment. The basic idea of the matrix is that the general strategy of the organization should ensure the maintenance of a balance between cash surplus and its deficit by the regular development of the new perspective types of business, based on the latest scientific and technological developments, which will absorb the excess of a money supply generated by the business types, that are in the phase of maturity of its life cycle.

Hofer/Schendel model relies on clear differentiation of various levels of strategic planning. Hofer and Schendel allocate 3 levels of strategy formulation: corporate level, business level and functional level; and five principles of the strategic planning creation process: 1. Separation of goal-setting from strategic planning. 2. Separation of strategic planning process between two levels: business level and corporate level. 3. Inclusion of the social and political analysis in the process of strategic planning. 4. Obligatory planning of undesirable situations. 5. Exclusion of stages of the budget planning and development of the plan of specific actions from the process of strategic planning.

The main focus of the Hofer/Schendel model is on the positioning of the existing business types on the matrix of development of the market of goods, determining the ideal set of these business types and developing the ways of forming of such an ideal set. Thus, in the broadest sense, there are only two optional business sets at the corporate level: the purchase of a new (and/or strengthening of existing) type of business or the sale (and/or weakening of existing) type of business.

The position of each type of business is determined according to the degree of development of

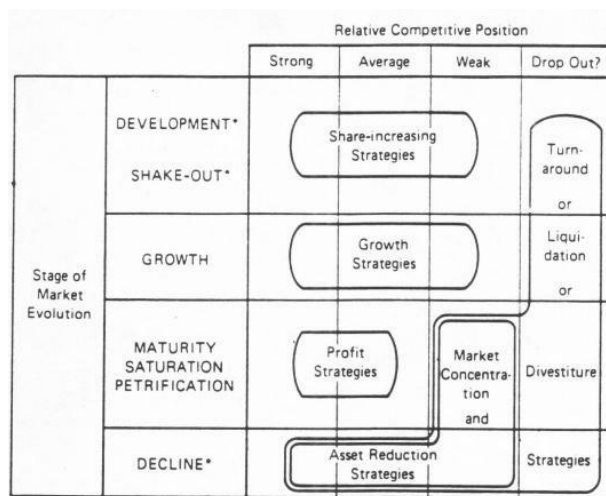


Fig. 6. «Hofer/Schendel» model

Table 2

Comparative characteristics of the classic strategic management models

Model	Matrix size	External evaluation factors	Internal evaluation factors	General characteristics
BCG	2x2	Market growth rate	Relative market share	The first portfolio model (1970). Easy to use. Emphasis is made on the assessment of cash flow. However, the value of market share, as well as market growth rate in comparison with other parameters is overestimated.
GE/ McKinsey	3x3	Market attractiveness	Business unit strength	Each axis of the matrix has a multifactorial dimension. A more detailed classification of the business types. Emphasis is made on evaluating the return on investment. Strategies seem to be very superficial.
Shell/ DPM	3x3	Business' competitive capabilities	Prospects for sector profitability	Graphical representation is similar to GE/McKinsey matrix, the substantial side develops the ideas of the BCG model. The model proposes to keep the focus on an assessment of both cash flow and return on investment. Use of the matrix is limited to a framework of capital-intensive industries.
Hoffer/ Schendel	4x4	Stage of market evolution	Relative competitive position	For the first time (1978) a clear differentiation between planning at the corporate, business and functional levels was made.
ADL/ LC	5x4	Industry life Cycle stage	Competitive position	The planning process is based on the life cycle concept and carried out in 3 stages: a simple choice, a specific choice and the choice of the specified strategy. The model allows to achieve the financial equilibrium and to balance the branch market.

its market and its performance comparing to its competitors. Depending on the stage of development of the market of goods various strategies can be chosen. Describing Hofer/Schendel model, the author of the article notes that this model offers three types of ideal business set at the corporate level: 1) a set of growth; 2) a set of profit; 3) a balanced set (of growth and profit).

Corporations can strive to achieve one «ideal» set of three. Goals, objectives and resources required for each of them are different, and this can lead to different scenario development in the future. A set of growth can include many types of business, whose market is at the early stages of its life cycle. In the hope of achieving success and extraction of a large profit in the future, a significant investment in these types of business will be made. This can lead to short-term cash flow

problems. A set of profit usually consists of such types of business whose market is at a high stage of development. These types of business generate a considerable profit, and if it is not used for reinvestment, problems may occur when the volume of sales falls.

A balanced set contains a proportionate amount of the business types focused on «young» and «mature» markets.

In the model structure on Y-axis the stages of market evolution are displayed. On X-axis the relative competitive position of the business type within an industry is displayed (fig. 6).

Hofer and Schendel supposed that the all types of business are connected with each other and that their life cycles are similar. However, if some types of business are not very closely related, Hofer and Schendel recommend using GE/McK-

		Investment attractiveness		
		Low	Average	High
Costs for entering the market	High	Franchising	Assembly production (transplantation)	Fully own business abroad
	Average	Contracts for selling licenses, know-how	Industrial cooperation (contract manufacturing)	The joint business on a parity basis
	Low	Export through agents	Contract management	Export sale through own agency

Fig. 7. The matrix of selecting the way of presence abroad

		Globalism of industry		
		Local	Potentially global	Global
Readiness for internationalization	Mature companies	Start a new business	Prepare for globalization	Strengthen the position in the international market
	Teenage companies	Consolidate the export markets	Consider the possibilities of expansion to foreign markets	Look for the possibilities of conclusion an alliance in the international market
	Immature companies	Stay on the domestic market	Look for a niche in the international markets	Prepare for the sale of the company

Fig. 8. Solberg Matrix

Table 3

Modern theories of international trade and foreign direct investment

Name of the theory	Authors
Modern international trade theories	
Country Similarity Theory	Steffan Linder
International Product Life Cycle Theory	Raymond Vernon
Global Strategic Rivalry Theory	Paul Krugman, Kelvin Lancaster
The Competitive Advantage of Nations	Michael Porter
Theories of foreign direct investment	
Eclectic theory	John Dunning

ensey matrix for determination of the strategy on the corporate level.

In addition one of the main assumptions of the Hofer/Schendel model is that the company has no internal sources of financing its strategy in the long-term perspective and has to look for the ways of external financing. Thus, the cash balance of the company should not be equal to zero.

Table 2 provides a brief comparative characteristic of the most widespread models of the strategic management.

On the whole, it should be noted that the choice of a strategic management model for companies operating on the foreign markets, should be carried out taking into account the peculiarities of a particular company, its products and, importantly, on the basis of the information available for analysis. This choice depends on the complexity of the solved problem. In some cases it is desirable to combine the methods and models used in the analysis process.

Considered strategic management tools are quite general and can be applied to any company, regardless of the type of activity and the level of internationalization. Along with them there are also special tools that are used directly by the enterprises who are working at the foreign markets.

For example, O. Voronkova and E. Puzakova, in choosing a method of the presence abroad, suggest using a matrix, the parameters of which are the following two criteria: costs for entering the market and investing attractiveness (fig. 7) [2, p. 69].

Solberg offers a matrix of strategic aims of foreign trade activities, connecting an industry and a stage of the company development (fig. 8).

Talking about the tools of strategic management directly in the companies engaged in foreign trade activities, it is expedient to mention the modern theories of international trade (which unlike the classical theories are oriented to the company and not to the country) and foreign direct investment, which can be very useful, in particular the theory of international cycle of a product, the theory of international competition by M. Porter, the eclectic theory by Dunning etc (table 3).

Thus, it is necessary to state that in the field of strategic management (especially strategic planning as an essential component of strategic management) actively developed and are still developing, first of all, the foreign theory and methodology, making attempts to carry out an objective analysis of the fundamental ideas and eliminate the shortcomings in this area as much as possible. As for the domestic science, its weak element was and still is a strategic, long-term planning. For quite a long period of time all the efforts of ukrainian researchers have been focused primarily on the development of the methods of current planning and operation management, while the strategic plans "went down" to the companies from above. As a result, in the domestic science a slender complex of current planning methods was created, and the clear scheme of technical and economic planning at the enterprises appeared.

Conclusion. Strategic management of the enterprise involves the use of specific instruments for creating the models of behavior of customers, markets, competitors. All these instruments have assumptions, errors, and they are much simplified. If the instrument is too simplistic, by using it, it is possible to lose important nuances. This is what happens with such instruments as SWOT-analysis, BCG matrix, GE/McKinsey matrix. They represent an empty visualization, missing important moments.

Nevertheless, the strategic management of foreign economic activity of the enterprise can create a number of essential and favorable factors for the organization of the enterprise activities. Knowledge of what the company wants to achieve helps to clarify the most appropriate ways of action. Making proved and systematic planning decisions, management reduces the risk of making wrong decisions due to erroneous or unreliable information about the possibilities of the enterprise or external situation. In this case, the use of strategic management instruments helps to create a unity of common purpose within the enterprise, to improve the organizational and managerial level of production, which contributes to improving the performance of industrial and economic activity of the enterprise.

References:

1. Внешнеэкономические связи: Учеб. пособие / И. Т. Балабанов, А. И. Балабанов. – М.: Финансы и статистика, 2000. – 512 с.
2. Внешнеэкономическая деятельность предприятия: Учебник для вузов. – М.: Межд. отношения, 2001. – 448 с.
3. Ефремов В. С. Стратегическое планирование в бизнес-системах / В. С. Ефремов. – М.: Изд-во «Финпресс», 2001. – 140 с.
4. Зуб А.Т. Стратегический менеджмент: теория и практика / А. Т. Зуб. – М.: «Аспект-пресс», 2002. – 415 с.
5. Ламбен Ж.-Ж. Стратегический маркетинг / Ж.-Ж. Ламбен. – М., 1996. – 589 с.
6. Минцберг Г. Стратегический процесс / Г. Минцберг, Дж. Б. Куинн, С. Гошал. – СПб.: Питер, 2001. – 688 с.
7. Портер М. Конкурентная стратегия: Методика анализа отраслей и конкурентов / М. Портер; Пер. с англ. – М.: Альпина Бизнес Букс, 2006. – 454 с.
8. Томпсон-мл. Артур А. Стратегический менеджмент: концепции и ситуации для анализа / А. Томпсон-мл., А. Стрикленд. – М., 2006. – 928 с.
9. Побережець О. В. Теоретико-методологічні та практичні засади дослідження системи управління результатами діяльності промислового підприємства : [моногр.] / О. В. Побережець. – Херсон, 2016. – 500 с.

10. Побережець О. В. Інструменти системного підходу до управління результатами діяльності промислового підприємства / О. В. Побережець // Економіка: реалії часу. – 2016. – №1 (23). – С. 155-161.
11. Poberezhets O. V. Multi system evaluation of economic state sector enterprises / O. V. Poberezhets // Економіка: реалії часу. – 2015. – №4 (20). – С. 52-58.
12. Масленніков Є. І. Методологічні та практичні засади дослідження системи управління фінансовою стійкістю промислового підприємства [моногр.] / Є. І. Масленніков. – Одеса : Прес-кур'єр, 2015. – 316 с.
13. Maslennikov E. I. Strategic assessment of the financial sustainability of the industrial enterprise / E. I. Maslennikov // Економіка: реалії часу. – 2014. – №6 (16). – С. 111-115.
14. Kovtunenکو Y. Commercialization and technology transfer: the processes' contents and correlation in the innovative activity of industrial enterprise / S. Filyppova, Y. Kovtunenکو // Економіка: реалії часу. – 2013. – №2 (7). – С. 33-38.
15. Ломачинська І. А. Механізм управління фінансами підприємств в умовах трансформації економіки / І. А. Ломачинська. – Одеса : Астропринт, 2011. – 280 с.
16. Управління потенціалом підприємства : підручник / Ю. М. Сафонов, Є. І. Масленніков. – 2-е вид., доп. і перероб. – Одеса : Прес-кур'єр, 2015. – 244 с.

Масленніков Є. І.

Ленська Н. І.

Одеський національний університет імені І. І. Мечникова

ІНСТРУМЕНТАЛЬНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ СИСТЕМИ СТРАТЕГІЧНОГО УПРАВЛІННЯ ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНОЮ ДІЯЛЬНІСТЮ ПІДПРИЄМСТВ

Резюме

У статті розглянуто інструменти стратегічного управління, виявлено можливості їх використання на підприємствах, що здійснюють зовнішньоекономічну діяльність, визначені перспективи розвитку інструментальної бази вітчизняних підприємств.

Ключові слова: стратегічне управління, зовнішньоекономічна діяльність, інструментарій, матриця, аналіз.

Масленников Е. И.

Ленская Н. И.

Одесский национальный университет имени И. И. Мечникова

ИНСТРУМЕНТАЛЬНОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ СИСТЕМЫ СТРАТЕГИЧЕСКОГО УПРАВЛЕНИЯ ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬЮ ПРЕДПРИЯТИЙ

Резюме

В статье рассмотрено инструменты стратегического управления, выявлены возможности их использования на предприятиях, осуществляющих ВЭД, определены перспективы развития инструментальной базы отечественных предприятий.

Ключевые слова: стратегическое управление, внешнеэкономическая деятельность, инструментарий, матрица, анализ.

УДК 635:631.524.17

Сидора В. В.

Полтавська державна аграрна академія

ВИРОБНИЦТВО ОВОЧІВ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИМИ ПІДПРИЄМСТВАМИ НА ОСНОВІ ІННОВАЦІЙНОГО РОЗВИТКУ

Статтю присвячено питанням розвитку овочівництва на інноваційній основі. Розглянуто аспекти формування продовольчої безпеки України на основі оцінки рівнів виробництва і споживання. Визначено напрями розвитку галузі на перспективу.

Ключові слова: продовольча безпека, овочівництво, динаміка виробництва, споживання, інноваційний розвиток.

Постановка проблеми. Питання забезпечення населення продуктами харчування з кожним роком набуває характеру глобального масштабу, і все більше зростають вимоги до задоволення людства вітамінною продукцією. За даними ФАО, більше половини населення Земної кулі потерпає від нестачі вітамінів в їжі. У пошуку шляхів успішного вирішення цієї складної проблеми вчені і виробники все більше уваги звертають на надзвичайно цінні сільськогосподарські культури – овочі.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Світове та вітчизняне виробництво овочевої продукції досліджують у своїх роботах Н.О. Андрусяк, С.М. Кваша, В.А. Кравченко, Т.В. Кучеренко, В.Я. Месель-Веселяк, П.Т. Саблук, О.В. Ульянченко, В.В. Хареба, В.В. Юрчишин та ін. Питання економічної ефективності виробництва та переробки овочевої продукції розглядають А.В. Гуменюк, В.І. Даниленко, О.П. Зоря, С.І. Корнієнко, В.В. Писаренко, В.П. Рудь, О.І. Яснолоб та багато інших.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Проте питання виробництва овочів у сільськогосподарських підприємствах на основі інноваційного розвитку в наукових публікаціях розкриті недостатньо, особливо в частині розроблення дієвого механізму практичного впровадження у виробництво ефективних інноваційних рішень, адже на даний час практично втрачено зв'язок «наука – інновація – виробництво». На підприємствах спостерігаються проблеми зниження ефектив-

ності виробництва, які викликані використанням застарілих технологій, тому ця проблема є досить актуальною.

Мета статті полягає у розробленні та обґрунтуванні шляхів удосконалення виробництва овочів у сільськогосподарських підприємствах на основі інноваційного розвитку в умовах становлення ринкових відносин, зміни форм власності та організаційної структури аграрного сектора.

Виклад основного матеріалу дослідження. Овочі – основний вітамінний продукт харчування людини. Дієтологи радять складати свій раціон так, щоб він на 35% був з овочів і фруктів, на 30% – м'яса, риби та молочних продуктів, на 20% – зернових злаків та каш і лише на 15% – із вуглеводів, солодощів і жирів. Отже, акцент у харчуванні необхідно робити на рослинну їжу, оскільки вона є головним джерелом вітамінів і мікроелементів.

Виробництво та споживання овочів у світі та Україні зростає (табл. 1).

Незважаючи на те що врожайність овочів в Україні зростає найбільшими темпами, абсолютні значення цього показника все ще нижче порівняно з іншими країнами світу [1]. Фактичний рівень споживання овочів в Україні в 2015 р. знаходиться на рівні встановлених медичних норм 160,8 кг/люд. (за медичної норми 161 кг/люд.), що значно поступається провідним країнам світу (Китай – 343 кг, Італія – 286 кг, Польща – 156 кг).

В Україні в 2015 р. площі, на яких вирощували овочеві і баштанні культури, в усіх катего-

Таблиця 1

Урожайність та виробництво овочів і баштанних культур на одну особу

Країни Світу	Урожайність овочів і баштанних культур, ц/га					Зміни 2015 р. щодо попередніх років, %			Споживання овочів на одну особу, кг			
	1990	2000	2005	2010	2015	1990	2000	2010	1990	2000	2010	2015
США	234,8	269,6	279,3	298,3	265,4	113,0	98,4	89,0	123,0	132,0	123	121
Франція	162,9	187,7	186,4	189,5	226,0	138,7	73,9	119,3	132,0	147,0	132,0	93,0
Канада	195,9	210,1	213,2	228,7	240,6	122,8	114,5	105,2	78,0	80,0	66,0	86,0
Німеччина	224,5	302,1	284,8	352,3	290,5	129,4	96,2	82,5	34,0	47,0	34,0	38,0
Китай	177,1	188,5	195,8	192,7	191,5	108,1	101,6	99,4	111,0	321,0	329,0	343,0
Великобританія	209,6	236,9	232,4	223,1	210,7	100,5	88,9	94,4	27,0	46,3	63,0	48,0
Італія	228,0	272,1	241,9	272,1	263,7	115,7	96,9	96,9	249,0	285,0	250,0	286,0
Польща	225,1	230,4	240,6	244,5	231,2	102,7	100,3	94,6	150,0	148,0	139,0	156,0
Росія	...	133,6	141,1	157,4	167,3	х	125,2	106,3	...	109,0	116,0	119,0
Україна	133,5	102,8	152,0	167,0	195,6	146,5	190,3	117,1	144,0	101,7	143,5	160,8
Світ	148,5	165,9	176,5	196,9	225,6	151,9	136,0	114,6	88,0	96,9	135,6	142,9

Джерело: дані Міністерства аграрної політики України за 2015 р. та власні розрахунки

ріях господарств становили 520,7 тис. га, у т. ч. овочі відкритого ґрунту – 440,9 тис. га, овочі захищеного ґрунту – 6,2 тис. га та баштанні продовольчі культури – 73,6 тис. га (табл. 2).

Загальний валовий збір овочевої і баштанної продукції в Україні в 2015 р. становив 9,79 млн. т, що на 11,8% нижче рівня минулого року (11,1 млн. т). У 2015 р. площі посіву під капустою становили 70,2 тис. га (13,5% до загалу), огірками – 47,5 тис. га (9,1%), помідорами – 73 тис. га (14%), буряками столовими – 39,4 тис. га (7,6%), морквою – 42,8 тис. га (8,2%), цибулею ріпчастою – 55,9 тис. га

(10,7%), часником – 20,8 тис. га (4%), іншими овочами – 86,4 тис. га (16,6%), у т. ч. гарбузами столовими – 25,9 тис. га (5%), кабачками – 26,9 тис. га (5,2%), баклажанами – 6 тис. га (1,2%), перцем солодким і гірким – 14,7 тис. га (2,8%), цибулею зеленою – 2,8 тис. га (0,5%) та продовольчими баштанными культурами – 73,6 тис. га (14,1% до загалу) (табл. 3).

Незважаючи на те що норма споживання овочевих і баштанных культур забезпечується на 100%, по окремих культурах вона не виконується [2]. Так, за норми споживання 29 кг/людину до споживача надходить

Таблиця 2

Динаміка валових зборів, посівних площ та рівня врожайності овочевих і баштанных культур в Україні

Показники	2000	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2015 р. до 2000 р., разів
Овочі відкритого ґрунту								
Валові збори, млн. т	5,58	7,02	7,75	9,44	9,59	9,87	8,62	1,6
Посівна площа, тис. га	516	461,8	464,9	500,9	499,5	493,8	440,9	0,9
Урожайність, т/га	10,8	15,2	16,7	18,8	19,2	19,9	19,6	1,8
Овочі захищеного ґрунту								
Валові збори, млн. т	0,237	0,277	0,376	0,398	0,425	0,436	0,590	2,0
Посівна площа, тис. га	2,53	2,67	2,87	3,17	3,32	3,39	6,2	1,8
Урожайність, кг/м ²	9,4	10,4	13,1	12,6	12,8	12,9	9,6	1,1
Баштанні продовольчі культури								
Валові збори, млн. т	0,373	0,311	0,751	0,729	0,79	0,795	0,578	1,8
Посівна площа, тис. га	83,95	69,74	81,88	81,77	80,7	82,1	73,6	0,9
Урожайність, т/га	4,4	4,5	9,2	8,9	9,9	9,7	7,9	1,9
Овочеві і баштанні разом								
Валові збори, млн. т	6,2	7,6	8,9	10,6	10,8	11,1	9,79	1,7
Посівна площа, тис. га	602,5	534,2	549,7	585,9	583,5	579,3	520,7	0,9
Урожайність, т/га	10,3	14,3	16,1	17,9	18,5	19,2	18,8	1,9

Джерело: дані Міністерства аграрної політики України за 2015 р. та власні розрахунки

Таблиця 3

Виробництво окремих видів овочевих і баштанных культур у всіх категоріях господарств України, 2015 р.

Культури	Площа, тис. га	Частка у загальному виробництві, %	Частка с.-г. підприємств у виробництві, %	Валовий збір, тис. ц	Урожайність, ц/га	Рекомендовані середньодушові норми споживання, кг	Фактично споживається на одну особу, кг
Капуста	70,2	13,5	9,8	16773	238,9	29,0	27,5
Огірки	47,5	9,1	7,1	6756,5	142,3	10,0	11,1
Помідори	73	14,0	27,8	20130,9	275,7	39,0	33,1
Буряк столовий	39,4	7,6	6,3	8346,5	211,6	10,0	13,7
Морква столова	42,8	8,2	13,1	8229,2	192,4	9,0	13,5
Цибуля	55,9	10,7	19,7	9565,2	171,3	9,0	15,7
Часник	20,8	4,0	7,3	1764,7	88,7	0,8	2,9
Інші овочі	86,4	16,6	13,8	14414,3	166,8	28,0	23,7
у т. ч. гарбузи столові	25,9	5,0	13,2	5650,6	218	12,8	9,3
Кабачки	26,9	5,2	12,5	4964,7	184,3	3,2	8,2
Баклажани	6	1,2	19,4	800,4	133,5	2,8	1,3
перець	14,7	2,8	18,5	1671,6	113,8	2,8	2,7
цибуля зелена	2,8	0,5	2,0	284,7	103,4	2,4	0,5
Всього овочі відкр. і зах. ґрунту	447,1	85,9	14,2	92140,2	206,1	134	151,3
Продовольчі баштанні культури	73,6	14,1	6,5	5781,3	78,6	27	9,5
Всього овочевих баштанных культур	520,7	100,0	13,9	97921,5	188,1	161	160,8

Джерело: дані Міністерства аграрної політики України за 2015 р. та власні розрахунки

27,5 кг. Норма споживання помідорів забезпечується на 85% (33,1 кг/люд. за норми споживання 29 кг/люд.), інших овочів – на 84,6% (23,7% кг/люд. за норми споживання 28 кг/люд.), у т. ч. гарбузів – на 72,7% (9,3 кг/люд. за норми споживання 12,8 кг/люд.), баклажанів – на 46,4% (1,3 кг/люд. за норми споживання 2,8 кг/люд.) та цибулі зеленої – взагалі на 21% (0,5 кг/люд. за норми споживання 2,4 кг/люд.).

Установлено, що частка сільськогосподарських підприємств у валовому виробництві в 2015 р. становить 13,9%, а по окремих овочевих культурах ще менше: капусти – 13,5%, огірках – 9,1%, буряках столових – 7,6%, моркві столовій – 8,2%, цибулі ріпчастій – 10,7%, часнику – 7,3%, інших овочах – 13,8% та продовольчих баштанних культурах – 6,5%, що явно недостатньо для інноваційного розвитку галузі.

Інновація – це та впроваджена новація, що забезпечує підвищення ефективності виробництва відповідно до вимог ринку та є кінцевим результатом інтелектуальної діяльності людини, його творчого процесу, винаходів та раціоналізації [3]. Інновації в овочівництві – високоврожайні сорти і гібриди інтенсивного типу, новітні технології, нові ефективні засоби захисту рослин (інсектициди, фунгіциди, гербіциди), ефективні управлінські рішення та ін. Однією з ключових проблем розвитку овочового ринку, на нашу думку, є стримування впровадження інновацій через елементарну відсутність достатньої кількості великотоварних сільськогосподарських підприємств. А причиною згортання великотоварного сектору, крім усього іншого, є високі витрати грошових та людських ресурсів на одиницю площі порівняно

Таблиця 4

Витрати праці на вирощування основних сільськогосподарських культур, люд.-год./га, т

Основні культури	Витрати праці, люд.-год.	
	на 1 га	на 1 т
Основні сільськогосподарські культури		
Кукурудза на зерно	11,9	2,4
Ячмінь ярий	15,3	5,1
Соняшник	17,4	11,6
Озима пшениця	26,3	5,3
Цукровий буряк	52,9	2,1
Товарні овочі		
Огірок	551,3	27,6
Томат розсадний	785,9	31,4
Перець солодкий	895,0	44,8
Буряк столовий	504,3	25,2
Морква	808,9	26,9
Цибуля ріпчаста	668,1	33,4
Капуста пізньостигла	221,2	4,4
Малопоширені види овочів		
Перець гіркий	895,0	35,8
Ревінь	606,9	30,3
Кукурудза цукрова	223,0	12,4
Цибуля батун	1006,9	83,9
Цибуля шалот	996,0	66,4
Естрагон	837,0	83,7
Шпинат	824,0	103
Селера коренеплідна	681,0	22,7
Цибуля на зелень	589,8	49,2
Капуста цвітна	785,0	22,4
Щавель	745,0	74,5
Редька Лобо	670,0	19,1
Боби овочеві	452,0	90,4

Джерело: дані ХНТІСГ ім. Петра Василенка, Інституту овочівництва і баштанництва НААН [5], власні розрахунки

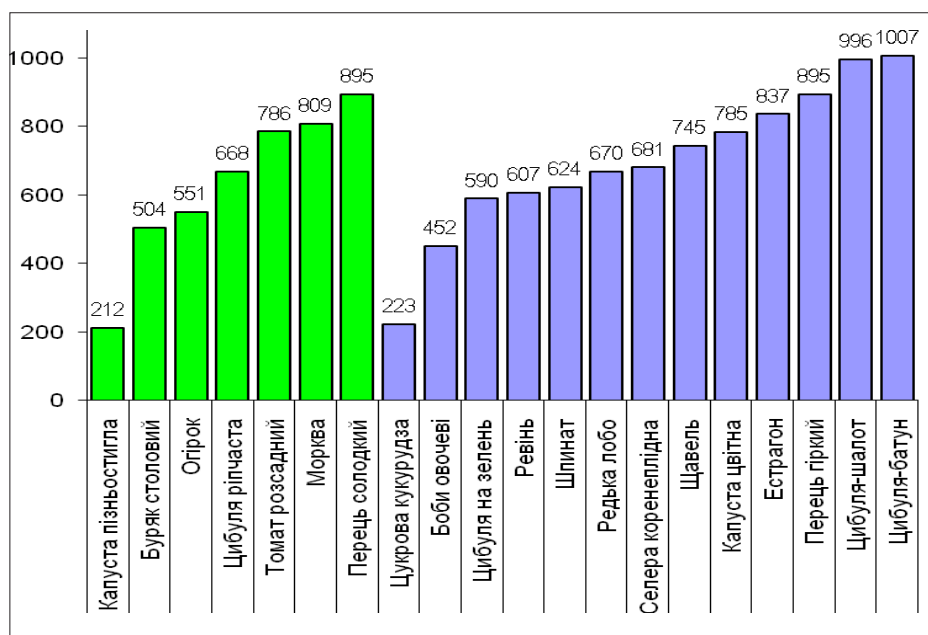


Рис. 1. Витрати праці на вирощування товарних овочів, у т. ч. малопоширених видів овочевих рослин, люд.-год./га

Джерело: дані ХНТІСГ ім. Петра Василенка, Інституту овочівництва і баштанництва НААН [5], власні розрахунки

Таблиця 5

Економічна ефективність виробництва малопоширених, зеленних та пряно-ароматичних культур відкритого ґрунту

Культура	Урожайність, т/га	ПММ, л/га	Собівартість, грн./т	Витрати праці, люд.-год./га	Чистий дохід, тис. грн./га
Естрагон	10	186	3894	837	41,06
Шпинат	8	165	4445	824	36,45
Селера коренеплідна	30	176	1458	681	76,27
Цибуля на зелень	12	120	2689	589	44,53
Капуста цвітна	35	131	1284	785	49,56
Перець гіркий	25	160	2189	895	57,75
Ревінь	20	189	2114	607	37,73
Цибуля батун	12	175	3545	1007	53,45
Цибуля шалот	12	168	3742	966	51,09
Щавель	10	130	3302	745	30,97
Редька Лобо	35	165	1116	670	23,98
Боби овочеві	5	112	5165	452	41,67
Цукрова кукурудза	18	135	1238	223	21,82

Джерело: дані ХНТІСГ ім. Петра Василенка, Інституту овочівництва і баштанництва НААН [5], власні розрахунки

з іншими сільськогосподарськими культурами, адже виробництво овочевих культур характеризується багаторазовим збором урожаю і зву-

женими строками збирання, продукція легко ушкоджується і погано транспортується [4].

Особливістю вирощування овочевих культур є те, що ці культури є чи не найбільш витратними, адже витрати на заробітну плату становлять майже 50%. Так, процес оброблення зернових складається із 18–20 операцій, а таких трудомістких культур, як малопоширені овочі, – із 30–40. На вирощування зернових та технічних культур сьогодні необхідно витратити від 7 до 15 тис. грн./га, для вирощування товарних овочів – у середньому від 27 до 45 тис. грн./га, а для вирощування насінників однорічних культур – до 55 тис. грн./га, дворічних овочевих культур – від 60 до 70 тис. грн./га. Витрати праці під час виробництва овочів порівняно з вирощуванням зернових та технічних культур вищі у 22–36 разів, а під час виробництва малопоширених видів рослин – у 48–73 рази (рис. 1, табл. 4).

Проте більшість овочевих малопоширених культур мають високу економічну ефективність внаслідок короткого вегетаційного періоду вирощування (30–50 днів), ранньостиглості, високої врожайності, багаторазових зборів, у т. ч. і в захищеному ґрунті (табл. 5).

Так, на оброблення 1 га овочевих культур у середньому припадає 600–800 люд.-год. Окрім того, у структурі витрат праці на 1 га овочів найбільш питому вагу займають витрати на догляд за посівами і збирання врожаю. Це пояснюється тим, що в овочівництві традиційно низький рівень механізації і високі витрати праці.

Найбільш трудомісткими культурами в розрізі агротехнічних робіт є морква та томати: витрати праці на моркву становлять 809 люд.-год./га, що більше від капусти пізньої майже в чотири рази; на томати – 666 люд.-год./га. Збирання врожаю томатів проводиться вручну і декілька разів, що впливає на собівартість виробленої продукції (табл. 6).

В умовах різкого зростання цін на енергетичні ресурси і матеріально-технічні засоби, а також за наявності труднощів зі збутом овоче-

Таблиця 6
Затрати праці в овочівництві по основним культурам, люд.-год./га

Показники затрат праці	На 1 га посіву
Капуста	
Основний обробіток ґрунту	1,80
Передпосівний обробіток ґрунту та сівба	3,99
Догляд за посівами	70,76
Збирання врожаю	144,57
Разом затрат праці	221,14
Огірок	
Основний обробіток ґрунту	2,32
Передпосівний обробіток ґрунту та сівба	1,48
Догляд за посівами	42,44
Збирання врожаю	510,18
Разом затрат праці	551,3
Томат	
Основний обробіток ґрунту	1,74
Передпосівний обробіток ґрунту та сівба	76,01
Догляд за посівами	44,37
Збирання врожаю	665,62
Разом затрат праці	785,9
Буряк столовий	
Основний обробіток ґрунту	1,89
Передпосівний обробіток ґрунту та сівба	3,71
Догляд за посівами	66,44
Збирання врожаю	432,26
Разом затрат праці	504,32
Морква столова	
Основний обробіток ґрунту	1,85
Передпосівний обробіток ґрунту та сівба	4,15
Догляд за посівами	157,95
Збирання врожаю	644,97
Разом затрат праці	808,94

Джерело: дані ХНТІСГ ім. Петра Василенка, Інституту овочівництва і баштанництва НААН [5], власні розрахунки

вої продукції можна передбачати, що на перехідний період збережеться тенденція до мінімізації обсягів і асортименту її виробництва.

Із розвитком ринкової економіки повинні здійснюватися значні технологічні та організаційні зміни в овочівництві. У перспективі необхідно віддавати перевагу тим технологіям, які забезпечують енерго- і ресурсозбереження, скорочують затрати живої праці та втрати продукції, запобігають забрудненню навколишнього середовища, підвищують родючість ґрунтів [6].

Серед критеріїв оцінки пріоритетності певних технологій вирішальне значення повинні мати чотири фактори: насиченість ринку продуктами, вплив на ефективність виробництва, можливості економії ресурсів, екологічні наслідки. Економічну політику держави необхідно спрямувати на підвищення ефективності використання виробничого потенціалу сільськогосподарських підприємств, зміцнення селянських (фермерських) господарств, забезпечення прогресивних структурних зрушень у виробництві сільськогосподарської продукції, реалізацію ефективних шляхів і засобів розв'язання соціальних проблем у селі. Основою підвищення врожайності і збільшення обсягів виробництва овочевих культур як у сільськогосподарських підприємствах, так і господарствах населення стануть такі заходи:

- розширення площі вирощування овочів на зрошуваних землях із запровадженням систем краплинного зрошення;
- впровадження у виробництво високоврожайних, адаптованих до природно-кліматичних умов

регіону сортів і гібридів овочевих культур, які мають лікувально-профілактичні та протекторні властивості, зовнішню привабливість, придатність до механізованого збирання та тривалого зберігання, інші ознаки конкурентоспроможної продукції;

- широке використання технологічних інновацій та систем машин нового покоління для овочівництва відкритого і закритого ґрунтів;
- упровадження у виробництво інформаційних технологій;
- стимулювання на державному рівні виробництва екологічно чистих продуктів овочівництва на базі органічного землеробства, надання державної підтримки виробникам насіння овочевих культур та компенсація частини вартості електроенергії і природного газу, використаних на зрошення та виробництво овочів закритого ґрунту;
- надання пільгових кредитів для створення нових і реконструкції діючих тепличних комплексів і овочесховищ.

Висновки. Ефективний розвиток овочівництва в сучасних умовах можливий лише шляхом упровадження інноваційно-інвестиційної моделі розвитку галузі, постійного насичення інноваціями технологій вирощування, зберігання і реалізації овочів. Спеціалізовані великотоварні господарства мають значно більші переваги щодо вирішення цих питань перед дрібнотоварними виробниками. Зважаючи на це, необхідно посилити роботу з упровадження інновацій у сільськогосподарських підприємствах.

Список літератури:

1. Левкіна Р.В. Проблемні аспекти участі підприємств-виробників овочів на органічному ринку / Р.В. Левкіна // Вісник Харківського національного аграрного університету ім. В.В. Докучаєва. Серія «Економічні науки». – 2013. – № 7. – С. 119–126.
2. Писаренко В.В. Перспективи розвитку галузі овочівництва / В.В. Писаренко // Економіка АПК. – 2010. – № 7. – С. 39–42.
3. Сиротенко Г.О. Інновації як основа змін освітньої практики. Інформаційно-методичний збірник / Упорядник Г.О. Сиротенко. – Полтава : ПОППО, 2005. – 160 с.
4. Сухий П.А. Сучасний стан і перспективи розвитку овочівництва в Україні / П.А. Сухий, М.Д. Заячук // Вчені записки Таврійського національного університету ім. В.І. Вернадського. Серія «Географічні науки». – 2012. – Т. 25(64). – № 3. – С. 38–48.
5. Технологічні карти на вирощування сільськогосподарських культур / За ред. П.Т. Саблука, Д.І. Мазоренка, Г.Є. Мазнева. – К. : ННЦ ІАЕ. – 402 с.
6. Хареба В.В. Інноваційні технології зберігання та переробки овочевої продукції / В.В. Хареба, Л.М. Хомчак, І.В. Кузнєцова [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.archive.nbuv.gov.ua/pirtal/...11hvv.pdf>.

Сидора В. В.

Полтавская государственная аграрная академия

ПРОИЗВОДСТВО ОВОЩЕЙ СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННЫМИ ПРЕДПРИЯТИЯМИ НА ОСНОВЕ ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ

Резюме

Статья посвящена вопросам развития овощного рынка. Рассмотрены аспекты формирования продовольственной безопасности Украины на основе оценки уровней производства и потребления. Определены направления развития отрасли на перспективу.

Ключевые слова: продовольственная безопасность, овощеводство, динамика производства, потребление, инновационное развитие.

Sydora V. V.

Poltava State Agrarian Academy

**PRODUCTION OF VEGETABLES BY AGRICULTURAL ENTERPRISES
ON THE BASIS OF INNOVATIVE DEVELOPMENT**

Summary

The article is devoted to the development of vegetable production on the innovative basis. The aspects of formation of food security of Ukraine on the basis of an assessment of the levels of production and consumption are considered. Directions of development of the industry in the future are identified.

Keywords: food safety, vegetable production, dynamics of production, consumption, innovative development.

УДК 330.334:663.5

Шевченко Л. О.

Національний університет харчових технологій

ВЕРТИКАЛЬНА ІНТЕГРАЦІЯ ЯК ОДИН ІЗ НАПРЯМІВ ІННОВАЦІЙНОГО РОЗВИТКУ СПИРТОВИХ ПІДПРИЄМСТВ

У статті розглянуто теоретичні підходи до визначення поняття вертикальної інтеграції, типи вертикальної інтеграції. Визначено мотиви та переваги вертикальної інтеграції для підприємств спиртової промисловості. Розкрито поняття «трансакційні витрати» та методи зниження витрат на виробництво кінцевого продукту для підприємств спиртової галузі. Обґрунтовано необхідність реорганізації підприємств спиртової промисловості від повної державної монополії до вертикально інтегрованого акціонерного холдингу. Визначено, що впровадження принципів вертикальної інтеграції призведе до підвищення конкурентоспроможності, зменшення собівартості спирту етилового, зменшення витрат на виробництво кінцевої продукції, активізації впровадження інновацій, стимулювання залучення міжнародних інвестицій.

Ключові слова: спирт, спиртове підприємство, вертикальна інтеграція, реорганізація, інноваційний розвиток.

Постановка проблеми. У сучасних економічних умовах важливим складником діяльності спиртових підприємств є організаційна структура галузі.

Спиртове виробництво України представлене державною монополією, і, як засвідчила практика, держава виявилася не найкращим власником і розпорядником державного майна. Питання приватизації підприємств спиртової галузі актуальне вже протягом 10 років, та саме зараз необхідно визначатися з майбутнім галузі, оскільки в процесі монопольного державного управління нарощується тенденція збільшення боргових зобов'язань підприємств спиртової галузі, передусім перед бюджетом. Держава, своєю чергою, збільшує ставки акцизного податку на лікеро-горілчані вироби, що може призвести до зупинки працюючих заводів, оскільки попит на лікеро-горілчані вироби знизиться і, як наслідок, попит на спирт етиловий упаде втричі. Крім того, державою запроваджуються ставки акцизного податку на біоетанол, чим повністю унеможливується процес інноваційного розвитку спиртових підприємств у паливній сфері та фактично немає можливості запустити мел'ясні заводи, що спеціалізуються на виробництві біоетанолу.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідження процесів вертикальної інтеграції висвітлено в працях відомих західних економістів: Р. Коуза, О. Вільямсона, К.Р. Харрігана, Дж. Стіглера, М. Аделмана, К. Ерроу, Р. Базела та ін. Серед вітчизняних учених, які приділяли увагу вертикальній інтеграції: І. Акімов, В. Базилевич, Д. Лук'яненко, Н. Скопенко, Г. Филук, О. Щербаков.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Більшість учених, досліджуючи проблеми спиртової галузі, акцентують увагу на необхідності приватизації спиртових підприємств. Нами ж досліджується питання використання аспектів вертикальної інтеграції для спиртових підприємств із метою поступового роздержавлення.

Мета статті полягає в обґрунтуванні процесів вертикальної інтегрованої реорганізації як

одного з напрямів інноваційного розвитку підприємств спиртової галузі.

Виклад основного матеріалу дослідження. Останнім часом економіка України базується на розвитку сировинної бази, тобто переважає виробництво сировини, а не кінцевого продукту, що знижує обсяги утворення ВВП усередині країни. Переорієнтація вітчизняного виробництва завдяки впровадженню інноваційних аспектів у виробництво та його організацію надасть можливість відновити втрачені методи нарощення ВВП країни.

На нашу думку, інноваційним шляхом розвитку спиртової галузі – як альтернатива повній приватизації – є запровадження оновленої організаційної структури, побудованої за принципом вертикально інтегрованого акціонерного холдингу з переважним пакетом прав за державою (часткова приватизація).

Повна приватизація, тобто перехід прав власності до приватного користувача, – це інший шлях реорганізації галузі, який, на нашу думку, можливий тільки після проведення часткової приватизації. Негативними наслідками повної приватизації можуть бути незацікавленість нових власників у збереженні робочих місць для майже 5 тис. працюючих (у складі ДП «Укрспирт»), тобто виникне соціальна напруга. Нові власники зацікавлені в скороченні кількості працюючих підприємств до семи-восьми спиртових заводів, а інші спиртові заводи ліквідувати.

Вертикальна інтеграція на українському ринку – явище не нове. Практика показує, що існують позитивні наслідки впровадження принципів вертикальної інтеграції на галузевих ринках: підвищення конкурентоспроможності, зменшення витрат на виробництво кінцевої продукції, можливості впровадження інновацій.

Для підприємств спиртової промисловості використання принципів вертикальної інтеграції може мати позитивний ефект передусім через зменшення соціальної напруги, оскільки виникне можливість збереження робочих місць для працівників спиртової промисловості.

Вертикальна інтеграція – ступінь володіння одним холдингом, інфраструктурою, бізнес-процесами, технологіями, компетенціями в ланцюжку процесів виробництва товару або послуги [2, с. 156].

Світова практика виробила типи вертикальної інтеграції: інтеграцію назад, інтеграцію вперед, збалансовану інтеграцію.

Вертикальна інтеграція назад здійснюється у разі прагнення отримати контроль над підприємствами, які виробляють сировину, необхідну під час виробництва товарів або послуг даної компанії. Контроль над такими підприємствами забезпечує стабільність поставок, якості і ціни кінцевого продукту.

Підприємства здійснюють вертикальну інтеграцію вперед, коли прагнуть отримати контроль над підприємствами, які виробляють товар або послуги, які знаходяться ближче до кінцевої точки продажу товару або послуги споживачу (або навіть наступного сервісу або ремонту).

Підприємства здійснюють збалансовану вертикальну інтеграцію, якщо прагнуть отримати контроль над усіма суб'єктами, які забезпечують повний виробничий ланцюжок від видобутку і/або виробництва сировини до точки безпосередньої реалізації споживачу. На розвинених ринках існують ринкові механізми контролю над суміжниками. Однак на монополістичних ринках підприємства часто прагнуть вибудувати повний вертикально інтегрований холдинг.

Станом на 2010 р. спиртова галузь України була представлена Концерном «Укрспирт», до якого входили 79 самостійних спиртових підприємств, об'єднань, лікєро-горілчаних підприємств, але наприкінці 2010 р. на виконання Постанови Кабінету Міністрів України від 28.07.2010 № 672 створилося Державне підприємство спиртової та лікєро-горілчаної промисловості «Укрспирт». Тобто 38 спиртових заводів приєдналися до ДП «Укрспирт» шляхом передачі активів і пасивів на баланс. У підсумку єдиною юридичною особою є ДП «Укрспирт», до кінця 2014 р. в його складі налічувалося 38 місць провадження діяльності.

Нині спиртова галузь України представлена Державним підприємством спиртової та лікєро-горілчаної промисловості «Укрспирт», до складу якого входять 41 місце провадження діяльності та державні спиртові заводи, які входять до складу Концерну «Укрспирт» та підпорядковуються Міністерству аграрної політики та продовольства України.

Проаналізувавши обсяги виробництва спирту етилового державними спиртовими підприємствами спиртової галузі протягом 2010–2015 рр., можна зробити висновки, що виробництво знизилося в 2,5 рази в 2015 р. порівняно з 2010 р. (рис. 1).

Спад виробництва в 2011 р. порівняно з 2010 р. зумовлений проведенням процесу реорганізації галузі та переходом самостійних юри-

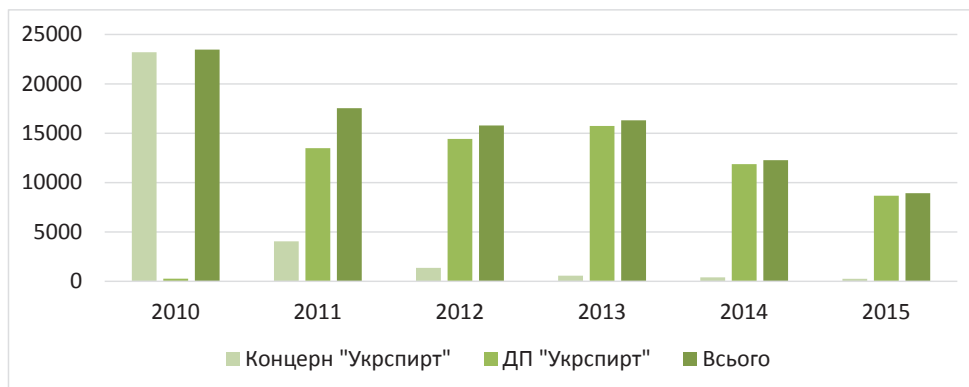


Рис. 1. Виробництво спирту етилового підприємствами спиртової галузі протягом 2010–2015 рр.



Рис. 2. Кількість МПД ДП «Укрспирт», які працювали протягом 2010–2015 рр.

дичних осіб – спиртових заводів до складу ДП «Укрспирт».

Протягом 2011–2013 рр. спостерігався стабільний процес виробництва спирту етилового. У 2014 р. відбувся спад виробництва, який продовжився і в 2015 р. Основними причинами спаду відмічаємо зменшення попиту на спирт етиловий унаслідок втрати частини ринку виноробів та втрати ринків збуту лікєро-горілчаними підприємствами.

Проаналізуємо обсяги виробництва ДП «Укрспирт» (41 місце провадження діяльності) та спиртовими заводами, які залишилися в складі Концерну «Укрспирт» (38 юридичних осіб – спиртових заводів).

Як можемо спостерігати на рис. 1, обсяги виробництва спирту етилового ДП «Укрспирт» мають тенденцію до зростання протягом 2010–2013 рр. Протягом цього періоду спостерігається суттєве перевищення прибутку підприємства та покриття собівартості виробництва. Тобто вартість сировини – зерна, виробничих та адміністративних витрат – повністю покривається за рахунок ціни на спирт. 2014–2015 рр. характеризуються падінням попиту на спирт етиловий, невизначеністю ринків збуту та суттєвим зменшенням доходів ДП «Укрспирт», що призводить до отримання збитків у розмірі 532 235 тис. грн. Протягом 2015 р. приймається рішення про збільшення ціни на спирт етиловий, що дає змогу на кінець року отримати чистий прибуток у розмірі 16 047 тис. грн.

Аналізуючи виробництво спирту етилового спиртовими заводами Концерну «Укрспирт», спостерігаємо зменшення обсягів виробництва в 92 рази в 2015 р. порівняно з 2010 р. Тобто 2010 р. демонструє роботу всіх 79 спиртових заводів, протягом 2011–2012 рр. спостерігається процес реорганізації, а саме перехід 40 спиртових заводів до складу ДП «Укрспирт».

Також необхідно проаналізувати кількість працюючих МПД ДП «Укрспирт» та спиртових заводів Концерну «Укрспирт» (рис. 2).

Аналізуючи роботу ДП «Укрспирт», можна зробити такі висновки: найбільш продуктивним був 2011 р., оскільки із 38 МПД працювали 32, тобто 84% заводів. Протягом 2012–2013 рр. працювали від 78% до 76% заводів. Протягом 2014–2015 рр. відбувся суттєвий спад виробництва, що відображається і на кількості працюючих заводів, а саме із 68% працюючих заводів показник знижується до 48%. 2010 р. є малоінформативний у плані роботи ДП «Укрспирт», оскільки в кінці 2010 р. утворилося тільки одне Червонослобідське МПД (Київська обл.).

Протягом 2010 р. завантаженість спиртової галузі становить 73%. Такий показник працюючих заводів (58 державних спиртових заводів) досягнутий завдяки широко розгалуженому попиту. Основними країнами-партнерами були Туркменістан, Грузія, Азербайджан, Туреччина, Австрія, Польща.

Завантаженість спиртових заводів протягом 2011 р. становила 42%. Показник знизився за

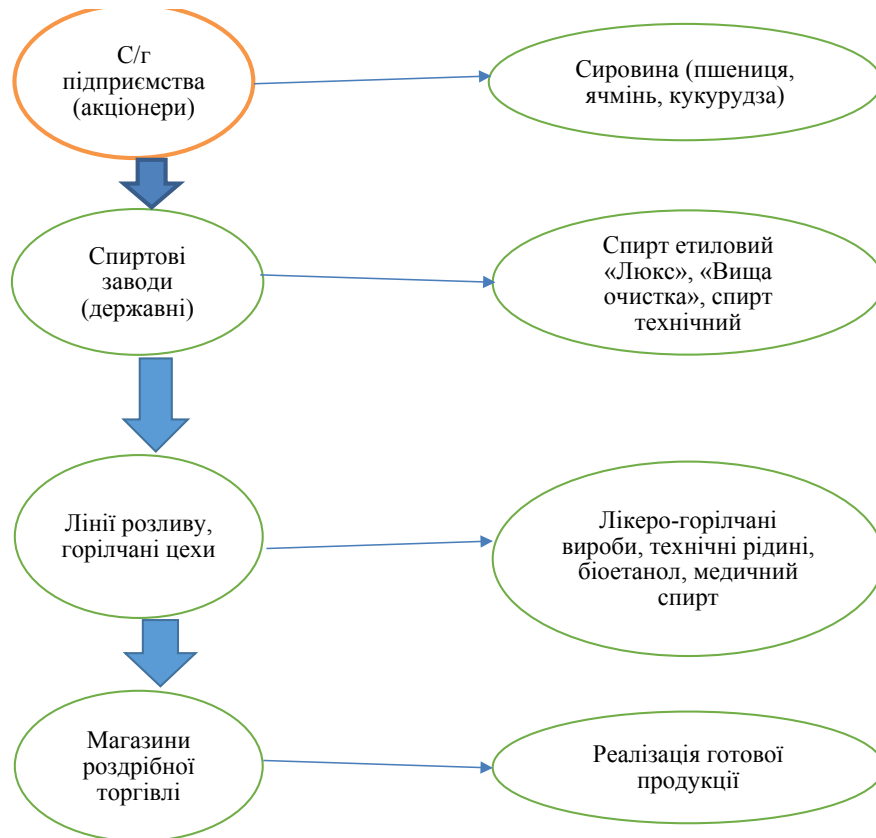


Рис. 3. Ланцюг вертикальної інтеграції для підприємств спиртової промисловості

рахунок проведення процесу реорганізації, за якої самостійні спиртові підприємства поступово приєднуються до ДП «Укрспирт». Протягом 2012–2015 рр. завантаженість становила від 9% до 17%, що фактично призвело до простою більшої кількості спиртових заводів.

Нині абсолютно зрозумілим є те, що наявні організаційні структури (ДП «Укрспирт» та Концерн «Укрспирт») є неефективними, оскільки з кожним роком можна спостерігати спад виробництва спирту етилового та спиртовмісної продукції.

На нашу думку, одним із напрямів інноваційного розвитку для підприємств спиртової промисловості є зміна організаційної структури від державної монополії до вертикально інтегрованого акціонованого холдингу. В ідеальному вигляді має відбутися вертикальна інтеграція спиртових заводів та сільськогосподарських підприємств – виробників зернових культур, залучаючи світовий досвід виробництва високоякісного продукту.

Серед переваг упровадження вертикальної інтеграції для підприємств спиртової галузі слід відзначити такі:

- зменшення витрат на кожному етапі – від вирощування сировини, переробки, виробництва спирту до реалізації кінцевої продукції;
- вивільнені кошти спрямовуються на розвиток спиртових підприємств;
- збільшення чистого прибутку;
- можливість інвестувати в сільськогосподарські підприємства та розвивати сільськогосподарське виробництво;
- відновлення спиртової галузі;
- розширення наявних ринків збуту, освоєння нових.

Схематично реорганізацію спиртових підприємств у вертикально інтегрований холдинг можна зобразити у вигляді ланцюга (рис. 3).

Для підприємств спиртової промисловості вертикальна інтеграція забезпечить зменшення трансакційних витрат – витрат на одержання необхідної інформації про ціни та якість товарів, а також витрат, пов'язаних із поточними зобов'язаннями: веденням переговорів, оформленням контрактів та укладенням угод.

Збільшення масштабів підприємства шляхом включення до його складу сполучених виробництв веде до зниження трансакційних витрат. Проте паралельно через збільшення розмірів підприємства й ускладнення її структури починають зростати витрати на управління. Оптимальний розмір фірми досягнуто тоді, коли економія від скорочення трансакційних витрат, пов'язана з подальшим збільшенням фірми, буде рівною додатковим витратам на управління [4, с. 446].

О. Вільямсон [1, с. 125] запропонував класифікацію трансакційних витрат за відношенням до моменту укладання угоди, відповідно до якої трансакційні витрати поділяють на витрати до укладання угоди (*ex ante*) та після укладання угоди (*ex post*).

Досягнути зменшення трансакційних витрат для спиртових підприємств може відбуватися

за рахунок використання високоякісних спеціалізованих ресурсів – сировини, оскільки ринок фактично монополізований.

Позитивним аспектом для підприємств спиртової промисловості за вертикальної інтеграції є збільшення прибутків за рахунок подолання «подвійної надбавки», яка виникає, коли ринок готової та проміжної продукції є недосконало конкурентними. Тобто інтегруючись, спиртові підприємства мають можливість зменшити витрати на проміжний продукт, а саме спирт етиловий, зростає обсяг продукції та зменшуються ціни кінцевого продукту, а саме лікеро-горілчаних виробів, лікарських засобів, технічних рідин.

Для спиртових підприємств властива проблема асиметричності інформації, а саме ситуація, коли має місце нерівномірний розподіл інформації про кінцеву продукцію – спирт етиловий між лікеро-горілчаними підприємствами, виноробними підприємствами, підприємствами медицини та спиртовими заводами, що може бути вирішене шляхом упровадження вертикальної інтеграції. Якщо витрати, пов'язані з перевіркою якості обладнання, є високими, то вертикальна інтеграція стає шляхом до покращення інформаційного обміну про якість та ціни між сторонами.

За вертикальної інтеграції вирішується проблема закупівельної кампанії для спиртових підприємств. Основною сировиною є зернові культури, а саме: пшениця, кукурудза, жито. Монополістичний продаж сировини можливо подолати шляхом поєднання в одне підприємство із переробки сировини, що водночас збільшить прибутки.

За зміни організаційної структури спиртових підприємств із державної монополії на акціонований вертикально інтегрований холдинг також можливо застосувати принцип цінової дискримінації.

Цінова дискримінація – встановлення продавцем різних цін на різні одиниці того самого товару, для якого відмінності в цінах не пов'язані з різницею у витратах [5].

Підприємства спиртової промисловості, призначаючи різні ціни для різних покупців, отримують можливість розширення обсягів продажу та підвищення прибутковості кінцевого прибутку. Зменшення ціни спирту для покупців із високою еластичністю попиту можливе лише за інтеграції в одну структуру, що важливо на ринках місцевих продуктів харчування.

Наслідки цінової дискримінації можуть бути різними. З одного боку, диференціюючи ціни, фірми збільшують свої прибутки за рахунок покупців. Але, з іншого боку, монополісту стає вигідно збільшувати обсяг виробництва. У такому разі цінова дискримінація може сприяти росту ефективності функціонування ринку, оскільки вона веде до росту обсягів пропозиції та попиту. І позитивним є те, що ті ділянки ринку, товар яких не користувався попитом за єдиної ціни, також обслуговуються [3, с. 175].

Вертикальна інтеграція пов'язана зі зростанням ринку і, як позитивний наслідок, якісними інноваційними змінами. Підприємства спиртової промисловості необхідно суттєво модернізувати шляхом упровадження методів інноваційного розвитку. За швидко змінюваного попиту постачальники проміжної продукції можуть не встигати задовольняти виробників кінцевої продукції, що стимулює інтеграцію виробників «назад». Виробництво нового товару супроводжується високим ступенем ризику та залученням високотехнологічних засобів, що може призвести до невідомості попиту на інноваційний товар і, як наслідок, стимулювання підприємств спиртової промисловості до вертикальної інтеграції.

Висновки. Реорганізація спиртової галузі дасть можливість виробити єдині тактику і стратегію в глобальному масштабі, здійснити інформаційні зв'язки між підприємствами, фінансувати розроблення інноваційної продукції, знизити собівартість кінцевої продукції, надавати консультаційні та технічні послуги для здійснення спиртового виробництва.

Вертикально інтегрована реорганізація як один із напрямів інноваційного розвитку спиртових підприємств – це можливість відродження спиртової галузі, інноваційне оновлення спиртового виробництва, розширення асортименту, розширення ринків збуту, забезпечення соціальної стабільності та збільшення прибутків підприємств.

Список літератури:

1. Вільямсон О.Е. Економічні інституції капіталізму: Фірма, маркетинг, укладання контрактів / О.Е. Вільямсон ; наук. ред. укр. перекладу С. Бушуєв. – К. : АртЕк, 2014. – 472 с.
2. Куц Л.Л. Форми і ступені вертикальної інтеграції підприємств / Л.Л. Куц // Інноваційна економіка. – 2012. – № 5. – С. 42–46.
3. Мільто Л.С. Особливості деяких видів зловживань монополієм становлення суб'єкта господарювання, пов'язаних із ціновими / Л.С. Мільто // Підприємство, господарство і право. – 2014. – С. 5–7.
4. Мікроекономіка : [підручник] / А.П. Наливайко, Л.А. Азьмук, П.Г. Банщиков [та ін.] ; за ред. А.П. Наливайка. – К. : КНЕУ, 2011. – 446 с.
5. Трансакційні витрати [Електронний ресурс]. – Режим доступу : uk.wikipedia.org/wiki/Трансакційні_витрати.

Шевченко Л. О.

Национальный университет пищевых технологий

ВЕРТИКАЛЬНАЯ ИНТЕГРАЦИЯ КАК ОДНО ИЗ НАПРАВЛЕНИЙ ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ СПИРТОВЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ

Резюме

В статье рассмотрены теоретические подходы к определению понятия «вертикальная интеграция», типы вертикальной интеграции. Определены мотивы и преимущества вертикальной интеграции для предприятий спиртовой промышленности. Раскрыто понятие «трансакционные издержки» и методы снижения затрат на производство конечного продукта для предприятий спиртовой отрасли. Обоснована необходимость реорганизации предприятий спиртовой промышленности от полной государственной монополии к вертикально интегрированному акционерному холдингу. Определено, что внедрение принципов вертикальной интеграции приведет к повышению конкурентоспособности, уменьшению себестоимости спирта этилового, уменьшению затрат на производство конечной продукции, активизации внедрения инноваций, стимулированию привлечения международных инвестиций.

Ключевые слова: спирт, спиртовая промышленность, вертикально интегрированный холдинг, реорганизация, инновационное развитие.

Shevchenko L. O.

National University of Food Technologies

VERTICAL INTEGRATION AS ONE THE DIRECTIONS OF INNOVATIVE DEVELOPMENT OF ALCOHOL INDUSTRY

Summary

The article deals with theoretical approaches to the definition of vertical integration, types of vertical integration. Determined motives and advantages of vertical integration for enterprises of alcohol industry. The concept of "transaction costs" is defined and methods of reducing the cost of production of the final product for enterprises alcohol industry are defined. It is grounded the necessity of the process of reorganization of the alcohol industry from a complete state monopoly to vertically integrated joint-stock holding. It is determined that the implementation of the principles of vertical integration would increase the share of industrial markets by increasing competitiveness, reducing the cost of ethyl alcohol, reducing the production costs of the final product innovation capabilities, the possibility of further restructuring processes of involving international investments.

Keywords: alcohol, alcohol industry, vertically integrated holding, reorganization, innovative development.

РОЗДІЛ 3

РОЗВИТОК ПРОДУКТИВНИХ СИЛ І РЕГІОНАЛЬНА ЕКОНОМІКА

УДК 331.5.024.5

Сибірцев В. В.

Кіровоградський національний технічний університет

ІНФРАСТРУКТУРНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ФУНКЦІОНУВАННЯ ТА РОЗВИТКУ РЕГІОНАЛЬНОГО РИНКУ ПРАЦІ

У статті розглянуто закономірності взаємодії інфраструктурних факторів та результатів функціонування господарського комплексу регіону. Запропоновано методичний підхід та розроблено послідовність формування збалансованої системи показників ефективності управління інфраструктурним розвитком регіонального ринку праці. Розроблено систему цільових орієнтирів інфраструктурного забезпечення функціонування та розвитку регіонального ринку праці.

Ключові слова: регіон, інфраструктурне забезпечення, регіональний ринок праці, регіональний розвиток, інфраструктурний розвиток.

Постановка проблеми. Територіально-регіональний устрій держави являє собою стрижневий елемент соціально-економічної, виробничо-господарської, громадсько-демографічної, природно-екологічної облаштованості населення, а також мобілізації складного комплексу матеріальних, трудових, фінансових та інтелектуальних ресурсів суспільства для досягнення належного рівня якості життя. Саме на регіональному рівні стає можливим забезпечення збалансованості структури та масштабів суспільного виробництва з інтегральним природно-ресурсним потенціалом для визначення пріоритетів його використання. Розбудова інфраструктурного забезпечення регіонального розвитку (через масштабність об'єктів інфраструктури та високу релевантність впливу, які здатні ці об'єкти надавати на умови економічної активності та життєдіяльності населення) має обов'язково ґрунтуватися на погодженні інтересів і консолідації зусиль переважної більшості впливових регіональних груп. Одним із ключових елементів забезпечення такого роду погодження є механізм функціонування та розвитку регіонального ринку праці, у межах якого знаходять представництво та презентацію інтереси та прагнення переважної більшості представників різних груп учасників відтворювального процесу в межах даної території.

Особливого значення проблеми формування інфраструктурного забезпечення функціонування великих територіальних соціально-виробничих комплексів та відповідних регіональних ринків праці набуває в умовах сучасних масштабних соціально-економічних трансформацій українського суспільства, що визначаються в тому числі формуванням інститутів громадянського суспільства та підвищенням суспільної активності, зростанням господарської активності та економічної мобільності населення і т. д.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Різні аспекти формування регіонального інфраструктурного комплексу розглядалися в

трусах багатьох вітчизняних та зарубіжних учених-економістів, таких як О. Амосов [1], К. Асплунд [7], Д. Біль [2], А. Дегтяр [1], Ф. Котлер [7], М. Латинін [1], А. Мазур [6], І. Рейн [7], Є. Романенко [9], Н. Свиридова [11], Є. Сич [9], Д. Хайдер [7], Р. Шніпер [10] та ін. Вивченню механізмів функціонування та розвитку регіональних ринків праці було присвячено фундаментальні наукові дослідження П. Беленького [5], П. Бенневорта [12], Т. Заєць [3], С. Максименко [4], Б. Перрі [12], У. Садової [8], Д. Чарльза [12] та ін.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Здебільшого об'єктом уваги дослідників виступають насамперед масштабні територіальні комплекси (державна, область, місто) або великі елементи таких комплексів (зокрема, ринок праці), тоді як проблеми забезпечення розвитку окремих складників цих комплексів, таких як підсистема інфраструктурного забезпечення, залишаються недостатньо вивченими та вимагають докладного дослідження.

Мета статті полягає в теоретичному обґрунтуванні та розробленні методичних положень щодо формування інфраструктурного забезпечення функціонування та розвитку регіонального ринку праці.

Виклад основного матеріалу дослідження. Наявність розвиненої інфраструктурної мережі переважна більшість дослідників вважає однією з основних вимог у контексті забезпечення сталого регіонального розвитку. Так, наприклад, Т. Заєць [3, с. 45], зазначає із цього приводу, що саме створення на регіональному рівні розгалуженої інфраструктурної системи являє собою необхідну умову для забезпечення оперативної та ефективної адаптації людських ресурсів до змін умов господарського середовища. Із точки зору А. Мазур [6, с. 45–46], характерними ознаками будь-якого адміністративно-економічного утворення (регіону) обов'язково є наявність розвиненої ринкової інфраструктури та функціо-

нування єдиної комунікаційної, транспортної, економічної систем. Розбудова належного інфраструктурного забезпечення вважається також неодмінною умовою щодо досягнення високих темпів економічного зростання, інтенсифікації та підтримки пропорційності регіонального відтворювального процесу. С. Романюк [4, с. 25] зазначає з цього приводу, що найбільш сприятливі умови для досягнення високих темпів розвитку формуються в регіонах, де забезпечено збалансованість концентрації таких ключових факторів, як: високий інтелектуальний рівень населення; наявність розвиненої технологічної бази виробництва; ефективність управлінських процедур; належні інфраструктурні ресурси; сприятливі інституціональні умови для бізнесу. В. Рубцов [4, с. 47] також підкреслює, що до складу найбільш дієвих інструментів регіонального розвитку належать заходи з удосконалення інфраструктури території.

Проте, наприклад, Д. Біль [2, с. 106] наголошує на існуванні набагато більш складних закономірностей взаємодії інфраструктурних чинників та результатів функціонування господарського комплексу регіону (комплексу характеристик «продуктивність/суспільність» інфраструктури). Так, з одного боку, розвиток інфраструктури може виступати передумовою зростання добробуту населення, а збільшення продуктивності стає вагомою причиною інтенсифікації процесу розбудови належної регіональної інфраструктури. З іншого боку, «суспільність» інфраструктури насамперед визначається відсутністю суперництва під час споживання (тобто безперешкодна – без витіснення – можливість доступу до інфраструктури великої кількості споживачів) і неможливість виключення (існує пряма заборона виключення або вартість виключення додаткового споживача є забороняюче високою) [2, с. 110]. Такого роду неможливість обмеження доступу до інфраструктури території особливо притаманна для видів діяльності та ринків, відносно яких із боку держави на адресу населення існують додаткові гарантії, як це, наприклад, характерно для ринку праці, у рамках яких держава (у т. ч. на регіональному рівні) має виконувати положення суспільних угод щодо гарантування зайнятості та виконання обов'язків стосовно дотримання соціальних гарантій населенню. Отже, наслідком високого рівня «суспільності» інфраструктури як складової частини основного капіталу регіонального господарського комплексу стає об'єктивна обмеженість прибутковості інвестицій у створення інфраструктурних об'єктів. Така обмеженість стає суттєвою перешкодою для застосування ринкових механізмів регулювання господарських відносин у цьому секторі регіональної економіки, а отже, визначає необхідність селективного використання адміністративних (неринкових) важелів регулювання: «Разом зі збільшенням суспільності збільшуються і витрати на інституціональні та державні угоди» [2, с. 112].

Наявність суттєвих економічних протиріч в інфраструктурному розвитку території є характерною ознакою просторово-часового розподілу регіонального відтворювального процесу, що відображає наявність об'єктивних розбіжностей поточними і довгостроковими соціально-економічними рішеннями в ході розвитку територіального господарського комплексу, а також між ухваленням рішень та отриманням результатів від їхньої реалізації. Так, на думку О. Шніпера [10, с. 24], зміни в характері протиріч розвитку території відбивають глибинні процеси розвитку виробничих відносин певного етапу відтворювального процесу, опосередковані через зв'язки і залежності, що існують на цей час або можуть з'явитися між учасниками цього процесу.

Особливу роль у виникненні об'єктивних економічних протиріч, пов'язаних із функціонуванням та розвитком регіонального ринку праці, насамперед відіграють такі обставини: по-перше, можливість виникнення диспропорцій між територіальним поділом праці (міжрайонною інтеграцією) та рівнем інфраструктурного забезпечення мобільності трудових ресурсів (усередині та поза межами території); по-друге, суперечливість взаємозв'язку між, з одного боку, вимогами забезпечення випереджувального характеру розвитку регіональних продуктивних сил (що є передумовою досягнення конкурентних переваг на національному та глобальному рівнях) та відповідного безперервного ускладнення системи виробничих відносин та, з іншого боку, консервативним характером спеціалізації регіону (відповідно до особливостей поділу праці на національному рівні), що визначають усталеність наявних стабільних параметрів територіально-галузевої, економічної та соціальної структури господарського комплексу регіону. Необхідною умовою для трансформації цих параметрів, ключове місце серед яких у даному контексті належить складникам людського потенціалу регіону, буде виступати зростання потреб в акумулюванні чималих додаткових капітальних вкладень, необхідних для усунення такого роду суперечностей. Окрім того, необхідність сприйняття додаткового інвестиційного навантаження, необхідного для стимулювання регіонального розвитку, найчастіше буде зумовлювати також зростання потреб у випереджувальному ж розвитку інфраструктури території, необхідної для обслуговування зростаючих потреб у належному людському забезпеченні відповідних структурно-інноваційних трансформацій; по-третє, дотримання вимог комплексності розвитку регіонального господарського комплексу полягає у підтримці пропорційності співвідношень елементів регіонального відтворювального процесу, що забезпечують стикування і синхронність фаз відтворювального процесу, насамперед між галузями спеціалізації регіону (відповідно до умов загальнонаціонального поділу праці) і допоміжними інфраструктурними виробництвами. Порушення ж пропорційності

розвитку інфраструктури регіону (зокрема, у разі виникнення дефіциту інфраструктурних послуг нових видів, що відповідають потребам споживачів, які ускладнюються належно до змін у територіальному поділу праці) здатне стати суттєвою перешкодою для інтенсифікації регіонального економічного розвитку.

Отже, важливість і складність описаних ключових об'єктивних протиріч регіонального розвитку, що можуть виникати у сфері його інфраструктурного забезпечення, визначають доцільність узагальнення підходів до встановлення сутності та змісту поняття «інфраструктура регіону» в рамках таких виділених автором підходів.

1. Інфраструктура як комплекс видів діяльності та матеріальних умов, призначених для надання всіх видів послуг, які необхідні для обслуговування життєдіяльності та економічної активності в межах території. При цьому до складу інфраструктурних об'єктів належать усі суб'єкти, які надають послуги промислового або соціально-побутового призначення. Слід зазначити, що сфера обслуговування за цим підходом складається не тільки з визначення параметрів послуг та умов їх надання, але й з відносин, які виникають між економічними агентами з приводу виникнення, розподілу та споживання економічних благ, що супроводжують процеси використання зазначених послуг. Концептуальним підґрунтям для виникнення такого підходу є визначення економічної сутності поняття «послуги» як певного корисного ефекту трудової діяльності, що генерується в процесі утворення й доставки покупцю певної споживчої вартості.

До переваг такого підходу необхідно віднести можливість досить чіткого й ґрунтового виокремлення сфери послуг у складі регіонального відтворювального процесу, а також визначення характерних особливостей функціонування об'єктів інфраструктури (насамперед порівняно з параметрами господарської діяльності підприємств сфери матеріального виробництва). З іншого боку, описаний підхід не виправдано звужує та спрощує значення інфраструктури (як виробничого, так і соціально-побутового призначення) у процесі соціально-економічного розвитку регіону, зводить роль інфраструктури до допоміжного рівня простого обслуговування життєдіяльності та економічної активності мешканців певної території. Проте, як то видно з описаних вище протиріч, притаманних регіональному інфраструктурному розвитку, вплив інфраструктури на суспільне відтворення набагато перевищує суто допоміжні функції.

2. Інфраструктура як мережа забезпечення безперебійності функціонування механізму товарного обміну в регіоні. Даний підхід виходить із системоутворюючого характеру функціонування багатьох об'єктів інфраструктури, навколо яких відбувається гуртування учасників відповідних соціально-економічних відносин – навіть розташування продуктивних сил та територіальне розміщення населення в регіоні

певною мірою зумовлюються наявністю (рівнем розвитку) доступних об'єктів інфраструктури.

З іншого боку, територіальна розгалуженість регіонального господарського комплексу не може вважатися єдиною ключовою передумовою формування інфраструктурного комплексу регіону. Так, Д. Біль зазначає із цього приводу, що рушійною силою розвитку інфраструктури виступає насамперед складність суспільних відносин, які сформувалися в межах території: «Чим вищим буде рівень суспільності, тим більшим буде пакет послуг (інфраструктури – прим. наша)» [2, с. 106]. Є. Сич, Є. Романенко [9, с. 32] також наголошують, що просторова локалізація виробничих сил не є визначальним фактором розвитку навіть за розбудови регіональної транспортної інфраструктури. Навпаки, саме вдосконалення транспортного обслуговування в межах певної регіональної економічної системи здатне надавати суттєвий вплив на діяльність підприємств «приєднаних» територій (регіонів, які розташовані поруч) та може значно розширити спектр виробничо-торговельних зв'язків регіону.

3. Інфраструктура як системоутворюючий чинник формування регіонального господарського комплексу, що має забезпечувати усталеність здійснення відтворювального процесу в регіоні. Інфраструктура за таким підходом розглядається як стрижневий елемент, навколо якого в межах території відбувається консолідація продуктивних сил та який певною мірою визначає просторовий розподіл населення в межах території. З іншого боку, трансформація регіональної економіки визначає зміни у характері потреб території у інфраструктурному забезпеченні, а отже, в умовах життєдіяльності та продуктивної активності населення, з одного боку, та параметрами регіональної інфраструктури – з іншого. Перевагою такої точки зору слід уважати акцентування уваги на визначенні системоутворюючих чинників (до складу яких належить насамперед інфраструктура), що визначають динаміку регіонального розвитку.

Отже, регіональна інфраструктура в контексті узагальнення розглянутих підходів у цілому являє собою сукупність об'єктів (підприємств, установ, різних форм організації та самоорганізації суспільної активності) галузей і видів діяльності, які виконують системоутворюючу функцію консолідації територіального соціально-виробничого комплексу, безпосередньо обслуговують господарські процеси (виробничу інфраструктуру) та життєдіяльність населення (соціальну інфраструктуру), а також виступають основними каналами товарного обміну економічними благами між суб'єктами регіонального розвитку. Досить часто (і цілком справедливо, на думку автора) до складу об'єктів інфраструктури відносять також мережу культурно-освітніх та науково-дослідних закладів. Зокрема, Д. Біль [2, с. 106] наголошує на необхідності найбільш широкого підходу до визначення складу регіональної інфраструктури, елементами якої є надзвичайно широке коло

об'єктів, у т. ч. такі, як освітні, навчальні та дослідницькі заклади, музеї, театри, лікарні та спортивні споруди.

Регулювання процесів формування інфраструктури регіонального господарського комп-

лексу (створення рамкових умов, індикативне планування та регулювання, реалізація структурної політики) слід уважати досить універсальним дієвим способом впливу на поточний стан та динаміку процесів структурно-іннова-

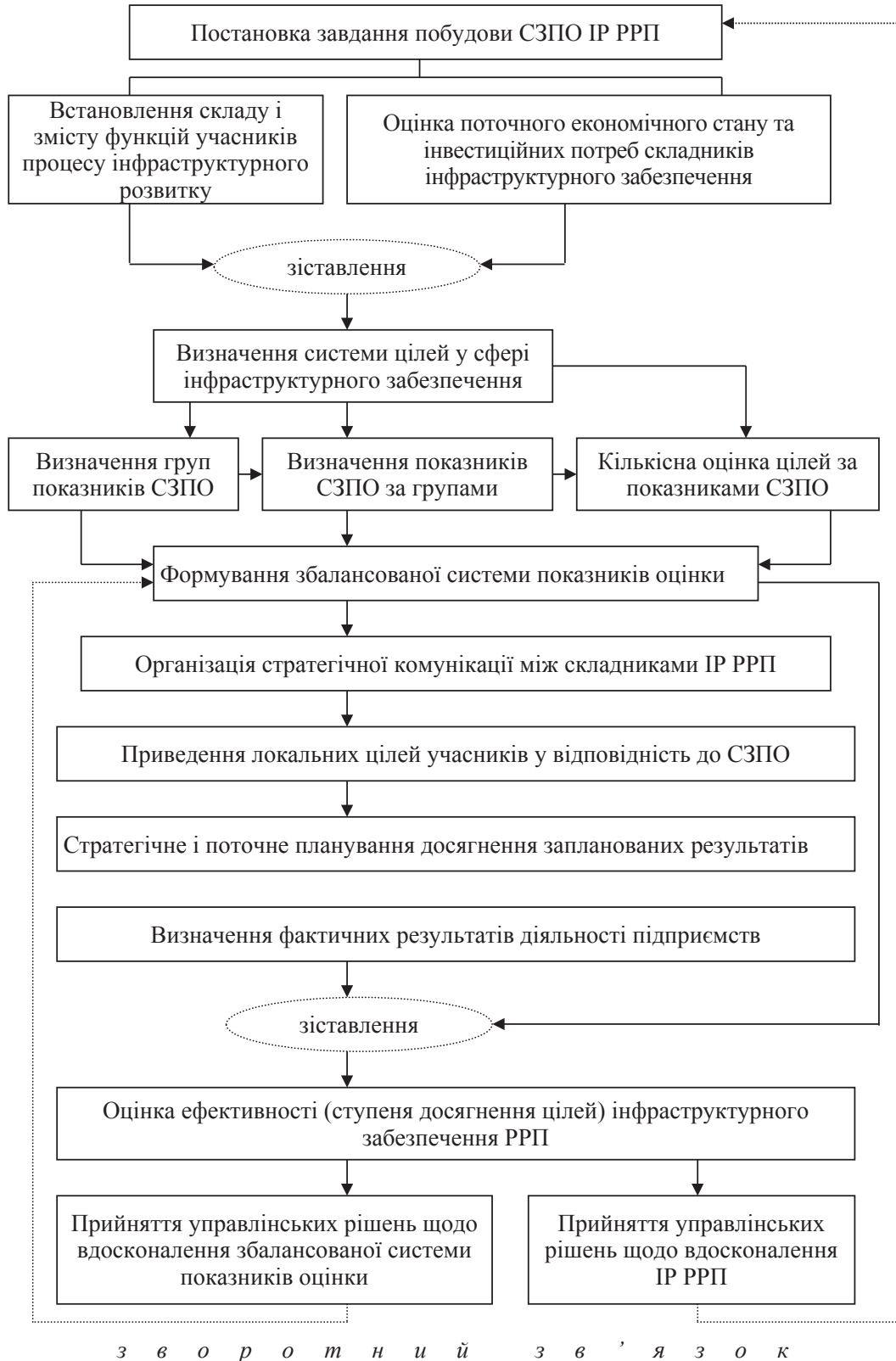


Рис. 1. Підхід до формування збалансованої системи показників оцінки інфраструктурного забезпечення розвитку регіонального ринку праці

Система цільових орієнтирів інфраструктурного забезпечення функціонування та розвитку регіонального ринку праці

Таблиця 1

Група цілей	Цільові орієнтири	Сфера інфраструктурного забезпечення	Об'єкти інфраструктурного забезпечення
Суспільні (загально-державні та регіональні)	Підтримка економічної безпеки держави та регіону через формування людського потенціалу, адекватного вимогам розвитку власного виробництва стратегічно важливих товарів та послуг	Освіта	Навчальні заклади
		Трудове посередництво (працевлаштування)	Державна служба зайнятості (ДСЗ), кадрові агенції, трудові посередники
		Профорієнтація	ДСЗ, навчальні заклади, тренінгові компанії
		Професійна перепідготовка та підвищення кваліфікації	Консалтингові агенції
		Інформаційно-консультаційне забезпечення	Консалтингові агенції, професійні об'єднання
	Досягнення оптимальних показників ресурсного забезпечення (кадрового складника) виробництва стратегічно важливої для економічної безпеки держави товарів і послуг	Трудове посередництво (працевлаштування)	ДСЗ, кадрові агенції, трудові посередники
		Освіта	Навчальні заклади
		Професійна перепідготовка та підвищення кваліфікації	Державна служба зайнятості, навчальні заклади, тренінгові компанії
	Забезпечення суспільного ладу та спокою через підвищення ефективності функціонування загальнодержавної системи соціального партнерства	Консультавання щодо оплати праці, гарантій зайнятості та просування персоналу	Консалтингові агенції, професійні об'єднання
		Професійна перепідготовка та підвищення кваліфікації	Державна служба зайнятості, навчальні заклади, тренінгові компанії
		Соціальна адаптація	Державна служба зайнятості
	Підвищення добробуту, збільшення життєвого рівня та доходів населення	Консультавання щодо оплати праці, гарантій зайнятості та просування персоналу	Консалтингові агенції, професійні об'єднання
		Трудове посередництво (працевлаштування)	ДСЗ, кадрові агенції, трудові посередники
		Трудове посередництво (рекрутинг)	Кадрові агенції
	Підвищення рівня й якості зайнятості мешканців території держави	Консультавання щодо оплати праці, гарантій зайнятості та просування персоналу	Консалтингові агенції, професійні об'єднання
		Трудове посередництво (працевлаштування)	ДСЗ, кадрові агенції
		Трудове посередництво (рекрутинг)	Кадрові агенції
		Професійна перепідготовка та підвищення кваліфікації	ДСЗ, навчальні заклади, тренінгові компанії

Закінчення таблиці 1

Група цілей	Цілові орієнтири	Сфера інфраструктурного забезпечення	Об'єкти інфраструктурного забезпечення	
			Стимулювання самозайнятості	ДСЗ, професійні об'єднання
Група цілей	Збільшення податкових надходжень та скорочення видатків, пов'язаних із забезпеченням зайнятості населення	Стимулювання самозайнятості	Інформаційно-консультаційне забезпечення	Консалтингові агенції
	Скорочення витрат на адміністрування виконання державних функцій	Освіта	Освіта	Навчальні заклади
	Підвищення культурно-освітнього рівня населення, рівня і результатів наукових досліджень	Професійна перепідготовка та підвищення кваліфікації	Професійна перепідготовка та підвищення кваліфікації	ДСЗ, навчальні заклади, тренінгові компанії
	Запобігання виникненню та зниження гостроти соціально-грудових конфліктів	Інформаційно-консультаційне забезпечення	Інформаційно-консультаційне забезпечення	Консалтингові агенції
	Підвищення якості життя населення та покращення здоров'я нації	Консультавання щодо оплати праці, гарантій зайнятості та просування персоналу	Консультавання щодо оплати праці, гарантій зайнятості та просування персоналу	Консалтингові агенції, професійні об'єднання
	Удосконалення соціального захисту вразливих верств населення, забезпечення прав національних і культурних меншин	Трудове посередництво (рекрутинг)	Трудове посередництво (рекрутинг)	Кадрові агенції
	Підвищення конкурентоспроможності вітчизняних товарів і послуг на засадах підвищення технологічного рівня національного виробництва	Інформаційно-консультаційне забезпечення	Інформаційно-консультаційне забезпечення	Консалтингові агенції
	Досягнення оптимальних (за обсягом і рентабельністю) показників нац. виробництва товарів і послуг	Освіта	Освіта	Навчальні заклади
	Підвищення обсягів національного виробництва інноваційної продукції, порівняної або кращої за аналогі	Консультавання щодо оплати праці, гарантій зайнятості та просування персоналу	Консультавання щодо оплати праці, гарантій зайнятості та просування персоналу	Професійні об'єднання
	Підвищення конкурентоспроможності вітчизняних підприємств	Інформаційно-консультаційне забезпечення	Інформаційно-консультаційне забезпечення	Консалтингові агенції
Економічні (госпо-дарські)	Підвищення конкурентоспроможності вітчизняних товарів і послуг	Науково-дослідна та консалтингова (маркетингова) діяльність	Науково-дослідна та консалтингова (маркетингова) діяльність	Консалтингові агенції, науково-дослідні установи
	Досягнення оптимальних (за обсягом і рентабельністю) показників нац. виробництва товарів і послуг	Стимулювання самозайнятості	Стимулювання самозайнятості	ДСЗ, професійні об'єднання
	Підвищення обсягів національного виробництва інноваційної продукції, порівняної або кращої за аналогі	Науково-дослідна діяльність	Науково-дослідна діяльність	Науково-дослідні установи
	Підвищення обсягів національного виробництва інноваційної продукції, порівняної або кращої за аналогі	Професійна перепідготовка та підвищення кваліфікації	Професійна перепідготовка та підвищення кваліфікації	ДСЗ, навчальні заклади, тренінгові компанії
	Підвищення конкурентоспроможності вітчизняних підприємств	Стимулювання самозайнятості	Стимулювання самозайнятості	ДСЗ, професійні об'єднання
	Підвищення конкурентоспроможності вітчизняних підприємств	Професійна перепідготовка та підвищення кваліфікації	Професійна перепідготовка та підвищення кваліфікації	ДСЗ, навчальні заклади, тренінгові компанії
Економічні (госпо-дарські)	Підвищення конкурентоспроможності вітчизняних підприємств	Науково-дослідна та консалтингова (маркетингова) діяльність	Науково-дослідна та консалтингова (маркетингова) діяльність	Консалтингові агенції, науково-дослідні установи

ційних трансформацій економічної системи певної території, одним із ключових елементів якої в контексті необхідності розв'язання описаних вище протиріч розвитку цієї системи є регіональний ринок праці. Таким чином, до складу найважливіших характеристик складників інфраструктурного комплексу регіону слід віднести такі: системоутворюючий вплив на формування регіональної економіки та господарства; наявність тісного внутрішнього взаємозв'язку інфраструктурних галузей та об'єктів регіонального комплексу (виробнича, інформаційно-управлінська, економічна єдність), пов'язаного зі спільністю характеру їх використання; гнучкість та адаптивність; залежність від соціально-інфраструктурних параметрів розвитку території та стану регіонального ринку праці; орієнтація на логістичне та інтелектуально-комунікаційне забезпечення регіонального розвитку. Ключове значення та провідна роль у формуванні зазначених характеристик належить регіональному ринку праці, через який відбуваються розподіл та перерозподіл, оптимізація розміщення людських ресурсів, необхідних для забезпечення функціонування та розвитку регіонального господарського комплексу.

Для вдосконалення процесу формування інфраструктурного забезпечення функціонування та розвитку регіонального ринку праці, що має бути зорієнтований на розв'язання базових об'єктивних протиріч розвитку господарського комплексу території, пропонується використання інструментарію забезпечення збалансованого підходу, який можна ідентифікувати як упорядкований комплекс взаємно адаптованих засобів цілеспрямованого впливу та методичних підходів.

Розроблення системи збалансованих показників оцінки (СЗПО) насамперед виходить із пріоритетності цілей у процесі управлінської діяльності, а отже, й у ході оцінки ефективності реалізації певних рішень. При цьому вважається, що будь-яка управлінська ціль (певний бажаний або ідеальний стан відповідного об'єкту управління) може бути описана комплексом більш-менш точно вимірюваних показників, інакше неможливо було б сформулювати критерій досягнення мети та встановити хоча б якісь загальні пріоритети управління (черговість дій). Такі ж самі вимоги під час формування СЗПО висувуються щодо стратегії (або програми, плану) розвитку певного об'єкту як специфічної сукупності цілей та передбачуваних послідовностей управлінських рішень, спрямованих на досягнення зазначених цілей. Установлення кількісних показників, які характеризують цілі і стратегію, дає змогу оцінити ефективність управлінських дій щодо їх (цілей і стратегії) реалізації як міру наближення в ході виконання управлінських функцій до бажаних (очікуваних) результатів.

При цьому в контексті формування збалансованої системи оцінки інфраструктурного забезпечення функціонування та розвитку регіонального ринку праці, з точки зору автора, обов'язково слід вирішити декілька основних

проблем, таких як: створення в межах як складників (суб'єктів) інфраструктурного комплексу ринку праці регіону, так і окремих учасників цього ринку (індивідів) об'єктивних умов для якісних змін різних характеристик людського потенціалу території (насамперед через випереджувальне формування компетентностей, необхідних для забезпечення розвитку регіонального господарського комплексу); формування системи показників, які б адекватно відбивали цілі функціонування та розвитку інфраструктури регіонального ринку праці; створення системи підтримки прийняття рішень як учасниками регіонального ринку праці, так і представниками державних та недержавних інституцій, уповноваженими особами, у сферу відповідальності яких входить регулювання даного ринку.

Формування СЗПО інфраструктурного забезпечення функціонування та розвитку регіонального ринку праці (ІР РРП) пропонується здійснювати в межах комплексу суспільних, соціальних, економічних цілей (табл. 1), узгодження яких передбачає здійснення низки етапів управлінських робіт, пов'язаних із формуванням відповідної системи показників (рис. 1). Визначення і деталізація груп цілей, а також вибір відповідних показників, що визначають міру реалізації визначених пріоритетів функціонування та розвитку регіонального ринку праці, пропонується здійснювати експертним шляхом (експертами мають виступати провідні фахівці – держслужбовці або сторонні консультанти – на замовлення органів виконавчої влади, що діють на розпорядничому рівні регіонального управління).

Висновки. Розбудова належного інфраструктурного підґрунтя є неодмінною умовою досягнення високих темпів економічного зростання, інтенсифікації та підтримки пропорційності як для регіонального відтворювального процесу в цілому, так і для окремих складників, що забезпечують сталий характер даного процесу (таких як регіональний ринок праці). Із цієї точки зору інфраструктура регіонального розвитку має розглядатися як сукупність об'єктів різних галузей і видів діяльності, які виконують системоутворюючу функцію консолідації територіального соціально-виробничого комплексу, безпосередньо обслуговують виробничо-господарські процеси та життєдіяльність населення, а також виступають основними каналами обміну товарами та послугами між суб'єктами регіонального розвитку.

Для вдосконалення організаційно-методичних підходів до формування інфраструктурного забезпечення функціонування та розвитку регіонального ринку праці, що має бути зорієнтований на розв'язання базових об'єктивних протиріч розвитку господарського комплексу території, запропоновано використання інструментарію забезпечення збалансованого підходу, який можна ідентифікувати як упорядкований комплекс взаємно адаптованих засобів цілеспрямованого впливу та методичних підходів.

Формування СЗПО інфраструктурного забезпечення функціонування та розвитку регіонального ринку праці (ІР РРП) рекомендується здійснювати в межах комплексу суспільних, соціальних, економічних цілей, узгодження яких передбачає здійснення низки етапів управлінських робіт, пов'язаних із формуванням відповідної системи показників.

Подальшого дослідження вимагають науково-методичні питання, пов'язані зі стратегічним плануванням розвитку інфраструктурного комплексу території, зокрема в контексті вдосконалення механізму та інструментарію процесу формування стратегічних пріоритетів та імперативів забезпечення сталого функціонування регіонального ринку праці.

Список літератури:

1. Амосов О.Ю. Державне регулювання інноваційної інфраструктури на регіональному рівні : [монографія] / О.Ю. Амосов, А.О. Дегтяр, М.А. Латинін [та ін.] ; за заг. ред. д. держ. упр., проф. А.О. Дегтяра. – Х. : Магістр, 2011. – 192 с.
2. Біль Д. Інфраструктура як інструмент політики національного та регіонального розвитку Європейського Союзу та України / Д. Біль // Україна на шляху до Європи ; за ред. Л. Хоффманна, Ф. Мьолерс. – К. : Фенікс, 2001. – 344 с.
3. Заєць Т. Механізм регулювання територіальних ринків робочої сили / Т. Заєць // Економіка України. – 1996. – № 10. – С. 45–52.
4. Інститути та інструменти розвитку територій. На шляху до європейських принципів / За ред. С. Максименка ; Київ, центр Ін-ту Схід-Захід. – К. : Міленіум, 2003. – 244 с.
5. Інфраструктурне забезпечення конкурентної економіки регіонів (методологія і механізми) / Наук. ред. д.е.н., проф. П.Ю. Беленький ; НАН України. Інститут регіональних досліджень. – Львів, 2002. – 308 с.
6. Мазур А. Методологічні аспекти становлення та розвитку регіональної економіки / А. Мазур // Економіка України. – 2000. – № 4. – С. 43–48.
7. Маркетинг городов. Привлечение инвестиций, предприятий, жителей и туристов в города, коммуны, регионы и страны Европы / Ф. Котлер, К. Асплунд, И. Рейн, Д. Хайдер. – Стокгольмская школа экономики в Санкт-Петербурге, 2005. – 376 с.
8. Садова У. Регіональні ринки праці: аналіз та прогноз / У. Садова, Л. Семів. – Львів : Знання, 2000. – 265 с.
9. Сич Є. Проблеми розвитку транспортної системи приграничного регіону / Є. Сич, Є. Романенко // Економіка України. – 2001. – № 11. – С. 31–35.
10. Шнипер Р.И. Регион: экономические методы управления / Р.И. Шнипер. – Новосибирск : Наука, 1991. – 315 с.
11. Формування механізму стимулювання економічного розвитку регіонів : [монографія] / За заг. ред. проф. Н.Д. Свиридової. – Луганск : Ноулідж, 2012. – 267 с.
12. Towards a multi-level science policy: regional science policy in a European context / D. Charles, B. Perry, P. Benneworth. – Regional Studies Association, Seaford, 2004. – 593 p.

Сибирцев В. В.

Кировоградский национальный технический университет

ИНФРАСТРУКТУРНОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ И РАЗВИТИЯ РЕГИОНАЛЬНОГО РЫНКА ТРУДА

Резюме

В статье рассмотрены закономерности взаимодействия инфраструктурных факторов и результатов функционирования хозяйственного комплекса региона. Предложен методический подход и разработана последовательность формирования сбалансированной системы показателей эффективности управления инфраструктурным развитием регионального рынка труда. Разработана система целевых ориентиров инфраструктурного обеспечения функционирования и развития регионального рынка труда.

Ключевые слова: регион, инфраструктурное обеспечение, региональный рынок труда, региональное развитие, инфраструктурное развитие.

Sybirtsev V. V.

Kirovograd National Technical University

INFRASTRUCTURAL SUPPORT OF PERFORMANCE AND DEVELOPMENT OF THE REGIONAL LABOUR MARKET

Summary

The regularities of interaction of infrastructural factors and results of operation of the economic sector in the region and regional reproduction process in general are considered. The methodical approach is proposed and a sequence of creating a balanced system of performance indicators of management of infrastructural development of a regional labour market is developed. A target system of infrastructural support of performance and development of the regional labour market is developed.

Keywords: region, infrastructural support, regional labour market, regional development, development of infrastructure.

РОЗДІЛ 4

ЕКОНОМІКА ПРИРОДОКОРИСТУВАННЯ ТА ОХОРОНИ НАВКОЛИШНЬОГО СЕРЕДОВИЩА

УДК 656.6

Бойко Є. О.

ДУ «Інститут економіки природокористування та сталого розвитку
Національної академії наук України»

Александрова Т. В.

Національний університет кораблебудування імені Адмірала Макарова

РОЗВИТОК РІЧКОВОГО ТРАНСПОРТУ В УКРАЇНІ В КОНТЕКСТІ СТАЛОГО РОЗВИТКУ РЕГІОНІВ

У статті розглянуто історичний аспект розвитку річкового транспорту в країні. Визначено структуру використання різних видів транспорту в Україні. Досліджено проблемні питання ефективного розвитку транспортної інфраструктури. Запропоновано заходи з підвищення конкурентоспроможності річкового транспорту в контексті сталого розвитку економіки.

Ключові слова: річковий транспорт, сталий розвиток, інфраструктура, конкурентоспроможність, транспортні перевезення, логістика.

Постановка проблеми. В останні роки стало очевидним, що вирішення проблем забезпечення безпеки транспорту для навколишнього середовища і здоров'я населення виходить далеко за межі компетенції та відповідальності будь-якого одного міністерства. Для досягнення успіху необхідні координація і об'єднання зусиль усіх зацікавлених сторін, передусім транспортного, природоохоронного та охоронно-оздоровчого секторів як на національному, так і на міжнародному рівні.

Забезпечення сталого розвитку будь-якої галузі, і транспортної зокрема, насамперед потребує досягнення її динамічного розвитку, адже поняття «сталий розвиток» передбачає вищий, якісний рівень, ніж «розвиток», та характеризує систему, яка знаходиться у динамічному русі, показники і характеристики якої, як обов'язкова умова, повинні набувати якісного покращення, зростати та бути у позитивній динаміці в довгостроковій перспективі.

Розвиток річкового транспорту в контексті сталого розвитку – це насамперед його гармонійний розвиток, тобто такий, що передбачає гармонізацію економічного, соціального й екологічного підходів; їх узгодження та переклад на мову конкретних заходів, які є засобами досягнення сталого розвитку всієї транспортної системи, – завдання величезної складності, оскільки всі його елементи повинні розглядатися збалансовано. Отже, сталий розвиток транспорту – це керований розвиток, основою реалізації якого є системний підхід та сучасні інформаційні технології, які дають змогу з високою точністю прогнозувати їхні результати та вибрати найбільш оптимальні напрями розвитку. Саме тому структурні перетворення та реформи у сфері річкового транспорту щодо забезпечення сталого розвитку є актуальними

і повинні відбуватися як на макро-, так і на мікрорівні.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питанням розвитку річкового транспорту в Україні присвячено праці багатьох учених, серед яких: Гуржій Н.М., Городова А.В., Одинець Т.Є., Кривко І.М., Кривошей В.А., Кудирко Л.П., Троцан А.В., Ємельянова О.Ю., Садловська, І.П. Демський Е.О., Гіжевський В.С. та інших учених-економістів. Проте в Україні й досі залишається невирішеною проблема розвитку річкового транспорту в контексті сталого розвитку регіонів.

Мета статті полягає у дослідженні теоретичних аспектів і розробленні практичних рекомендацій щодо розвитку річкового транспорту в контексті сталого розвитку регіонів України.

Виклад основного матеріалу дослідження. У сучасному світі високої конкуренції підприємств усе більше з'являється потреба в зниженні енерговитрат під час транспортування сировини і матеріалів, готової продукції. Внутрішній водний транспорт (річковий транспорт) – транспорт, який здійснює перевезення вантажів і пасажирів судами внутрішніми водними шляхами, як природними (річками, озерами), так і штучними (каналами, водосховищами), є одним із таких видів транспорту, який при цьому є більш екологічним та захищає довкілля.

Інтерес до даної проблематики з нашого боку викликаний насамперед тим фактом, що на Півдні України у другій половині XIX ст. бурхливо розвивалася видобувна промисловість, що, своєю чергою, зумовило швидке зростання міст, внутрішньої та зовнішньої торгівлі. Розвиток транспортної мережі вимагав постійного вдосконалення рухомого складу, а це, своєю чергою, відображало науково-технічний потенціал України, зокрема Півдня. Історіографічна традиція

дослідження розбудови річкових транспортних мереж Південної України другої половини XIX ст. бере свій початок ще в дореволюційній літературі [3].

Із початком вивчення аспектів розвитку річкового транспорту такі питання, як суднобудування річкових суден, підготовка кваліфікованих кадрів для даної сфери транспорту, залишаються недостатньо вивченими.

У багатьох країнах світу річковий транспорт досі займає важливе місце в транспортній системі, оскільки є найбільш дешевим і зручним видом транспорту, особливо для перевезень масових вантажів.

Позитивними особливостями цього виду транспорту є висока провізна спроможність (на глибоководних ріках), досить невисокі собівартість перевезень і витрати на організацію судноплавства. Річковий транспорт використовує судноплавні річки, канали, озера та інші внутрішні водойми, тому його розвиток і географія багато в чому визначаються природними умовами. З огляду на це, великими можливостями для організації річкового судноплавства мають багато країн Північної і Латинської Америки, Європи та Азії [9].

Традиційно річки є одним із засобів пересування людей та переміщення товарів, тому за стародавніх часів за їх маршрутами прокладалися великі торговельні шляхи.

В Україні є три великі судноплавні річки: Дунай, Дніпро та Південний Буг. Усі вони мають вихід до Чорного моря, а Дунай і Дніпро належать до п'яти найбільших річок Європи. Однак, незважаючи на наявний потенціал, для розвитку транспортного сполучення за допомогою річкового транспорту в Україні ним перевозиться лише 0,5% товарів. Загальна довжина судноплавних річок в Україні становить 4 400 км. Традиційними у використанні є судноплавні шляхи Дніпра – 1 205 тис. км і його проток (Десни – 520 км і Прип'яті – 60 км), а також Дунаю – 160 км, Бугу – 155 км та інших так званих малих річок. Річковим транспортом України перевозяться вантажі Дніпром, Дунаєм, Чорним і Середземним морями із заходом у річкові порти Румунії, Німеччини, Угорщини та Австрії [1].

Дніпро знаходиться на 23-му місці серед найбільших річок світу. За довжиною він поступається таким річкам, як Амазонка (1-е), Ніл (2-е), Янцзи (3-е), Міссісіпі-Міссурі (4-е), Хуанхе (5-е), Об (Іртиш) (6-е), Лена (10-е), Волга (15-е); Дунай (18-е) та ін. У розрахунку на 1 км водних шляхів вантажопотік становить: в Україні – 4,5 тис. т; у Китаї – близько 10 тис. т; у США – близько 12 тис.; у Німеччині – більше 30 тис. т [4].

Про значне зростання вантажних перевезень на ріках України свідчать такі дані: у 1871–1874 рр. щорічний вантажообіг на Дніпрі досягав 16,8 млн. пудів, а загалом на всіх ріках – 24,6 млн. пудів, у 1881–1884 рр. – відповідно 23,6 млн. і 34,2 млн. пудів. Таким чином, лише протягом 10 років – від середини 1870-х до середини 1880-х років – вантажообіг зріс на

9,5 млн. пудів, тобто пересічний річний приріст становив майже 1 млн. пудів. На 1895 р. товарні вантажі, що транспортувалися річками басейну Дніпра, зросли до 222 млн. пудів, а через сім років, у 1902 р., – до 238 млн. пудів. Це забезпечувало, головним чином, буксирне пароплавство, яке дало можливість водяним шляхам досить успішно конкурувати із залізницями. Більше того, зі створенням залізничної мережі в Україні значення річкового транспорту постійно зростало. Залізниці залучили судноплавні ріки до єдиної транспортної мережі країни [6].

Річковий транспорт поступово втрачає те значення, яке мав ще в середині XIX ст. Це, з одного боку пояснюється появою більш швидкого і дешевого засобу транспортування вантажів – залізниць, з іншого – суттєвими недоліками умов транспортування (сезонність роботи транспорту, пороги на Дніпрі, які значно ускладнювали судноплавство, технічна відсталість рухомого складу та ін.).

XXI ст. диктує нові правила транспортування вантажів. У сучасному світі важко уявити країну, яка б не проводила торговельні операції. Однією з найважливіших умов цих операцій є ефективне транспортування. Проте в Україні є проблеми з розподілом навантаження на транспортування. Саме тому ми розглядаємо важливість і значущість внутрішнього водного транспорту, який в Україні є забутим. Міжнародні перевезення відіграють важливу роль у ТНК та всіх наявних компаній та організацій. Залежно від того, як налагоджені зв'язки, залежить успішна діяльність компанії, оскільки в ритмі сучасного життя від вчасних та налагоджених поставчань залежить конкурентоспроможність компанії на ринку [1].

На сучасному етапі розвитку економіки України постає проблема оптимізації транспортних потоків і пошуку більш дешевого і перспективного виду транспорту, який був би здатний забезпечити скорочення транспортних витрат на одиницю експортної продукції, зниження енерговитрат та гарантувати захист довкілля. Таким може стати річковий транспорт, який є більш економічним та конкурентоздатним порівняно з іншими видами транспорту та який поки що в Україні не отримав належного розвитку, маючи при цьому очевидні потенційні економічні та конкурентні переваги.

Сучасний стан використання зовнішньоторговельного потенціалу річкового транспорту пояснюється передусім найнижчою собівартістю вантажних перевезень у перерахунку на одну умовну тону вантажу в поєднанні з високими стандартами зазначеного транспорту зі стандартами екологічної безпеки.

Слід зазначити, що протягом останніх років щорічні обсяги перевезень вантажів річковим транспортом змінювались у межах 5–14 млн. т/рік, це близько 1% усіх вантажоперевезень. Частка водного транспорту в Україні серед усіх видів транспорту становить лише 2% (рис. 1). Зазначений перелік у структурі вантажоперевезень в Україні між залізничним і річковим

видами транспорту викликаний різною тарифною вартістю на перевезення.

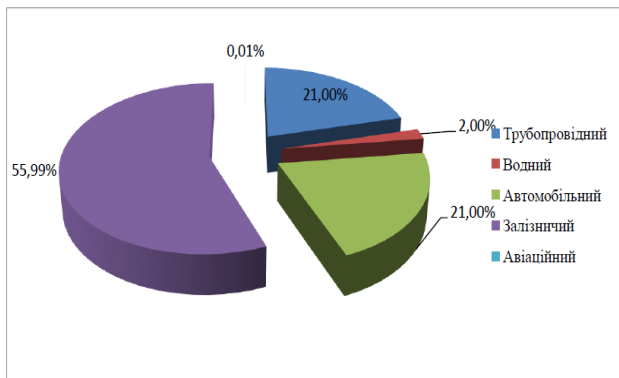


Рис. 1. Частка використання різних видів транспорту в Україні

В Україні відношення обсягів перевезених вантажів річковим транспортом до обсягів перевезення залізницею становить орієнтовно 1:26 (відповідно 15 і 400 млн т/рік). У Німеччині щороку перевозиться близько 300 млн. т/рік річковим транспортом і 350 млн. т/рік залізницею, у Франції – відповідно близько 110 і 100 млн. т/рік.

Вартість перевезення залізницею окатишів Полтавського ГЗК до порту «Південний» становить 80 грн./т (без ПДВ), тоді як аналогічна вартість перевезення річковим транспортом (самохідне + дві баржі із супроводом морськими буксирами) в півтора рази більша – 125 грн./т (без ПДВ). Показник енергоефективності річкового транспорту в 10 разів перевищує автомобільні перевезення і в 5 разів – залізничні [8].

Досвід інших європейських країн переконує, що в Україні слід активніше використовувати річкові перевезення по Дніпру і Дунаю, адже потенціал річкових вантажоперевезень сягає щонайменше 50 млн. т/рік.

Для забезпечення розвитку річкових перевезень необхідно прийняти низку заходів, які б підвищили конкурентоспроможність річкового транспорту, зокрема:

- розробити й прийняти галузеві транспортні стратегічні програми для збалансування розподілу вантажопотоків між автомобільним, залізничним і річковим транспортом;
- увести конкурентний підхід до тарифоутворення на залізничному транспорті;
- змінити принцип оплати зборів за проходження річковими суднами шлюзів, акваторій морських портів;
- знизити збори за прохід суден під іноземними прапорами внутрішніми водними шляхами України.

Окреслимо вагомі складники експортного потенціалу річкового транспорту, які здатні впливати на його реалізацію:

- річкове господарство (внутрішні водні шляхи судноплавних річок та водосховищ, гідротехнічні споруди: шлюзи, дамби, канали, системи навігації, що створюють умови для безпеки судноплавства, та інші інфраструктурні об'єкти);

- річкові порти та причали, обладнані засобами механізації;

- річковий флот (вантажні та пасажирські судна різного типу, технічний та спеціалізований флот);

- інша річкова інфраструктура (судноремонтні заводи, наукові та навчальні установи, органи державного управління тощо) [5].

Поряд із цим існує низка факторів, що негативно впливають на транспортну систему в цілому, серед яких:

- застарілий рухомий склад різних видів транспорту;
- неефективні транспортні технології;
- недоліки в управлінні та погана налагоджена система тощо.

Проте в Україні розгалужена річкова структура. Вздовж Дніпровського та Південно-Бузького басейнів діє 18 берегових інфраструктурних об'єктів (річкові порти: Київ, Херсон, Запоріжжя, Дніпропетровськ, Нікополь, Миколаїв (що входять до складу ПАТ «Судноплавна компанія «Укррічфлот»), а також інші річкові порти, які знаходяться в приватній власності агропромислових компаній: Дніпродзержинськ, Новокаховськ, Кременчук, Черкаси; Комсомольський та Світловодський річкові термінали; зернопорт Мишурін Рог; пристань Днепропрудне; Переяславський термінал; а також термінали Витове, Градижськ, Кам'янка-Дніпровська, Козацький) [2].

Із власних причалів здійснюють перевезення суднобудівники, нафтогазодобувники, металурги, виробники сільськогосподарської продукції. Перший спеціалізований порт Ніка-Тера (розташований на лівому березі річки Південний Буг за 38 миль від гирла, був утворений у середині 1990-х років на базі ЗАТ «Миколаївський калійний термінал» і був одним із перших приватних морських портів в Україні). Крім того, сільськогосподарське ТОВ «СП «Нібулон» має власні зерносховища та термінали і забезпечує перевезення зернових переважно на невеликі відстані до елеваторів Херсона, Запоріжжя, Дніпра і Києва.

Південний Буг також належить до судноплавних річок. Судноплавство здійснюється на трьох ділянках, сполучених водним транспортом, це: Гнивань – Лаврівка (довжиною 52 км), Ладижинське водосховище – Зятківці (31,5 км довжиною), найдовша ділянка – Миколаїв – Олександрівка (128 км).

Загострення міжнародної конкуренції в індустрії річкового транспорту, що уособлюється в процесах концентрації та централізації капіталів в окресленій сфері, у багатьох країнах світу потребує відповідної адаптації і на вітчизняних теренах. І в цьому контексті важливими є тенденції щодо організаційно-правового та інституційного переформатування структури галузі. Особливу роль з огляду посилення позицій національних операторів галузі та її фінансового та матеріально-технічного складників відіграють процеси акціонування і утворення холдингів. Зокрема, це стосується об'єднання розрізнених

дониї функцій та видів діяльності: операторських, судноплавних компаній із річковими портами, судноремонтними заводами, моніторинговими компаніями для надання комплексу послуг у сфері фрахтової діяльності або з кількома промисловими та агропромисловими компаніями із забезпеченням умов постачання продукції виробництва на внутрішній та зовнішній ринки як основного виду діяльності, а також спільного досягнення цілей оптимізації законодавства, розвитку річкової транспортної інфраструктури.

Вказуючи на ключових гравців на українському ринку перевезень річковим транспортом, варто вказати на тих, чиї технологічні та фінансові можливості нині формують експортний потенціал галузі. Мова йде про Акціонерну судноплавну компанію (АСК) «Укррічфлот», БАТ «Українське Дунайське пароплавання» (БАТ «УДК»); ТОВ «СП «НІБУЛОН» та KDM Shipping Public Ltd. (Кіпр), холдингову компанію судноплавного оператора ТОВ «Столична судноплавна компанія» (Київ). Посилують позиції на ринку річкових перевезень ТОВ «Гермес-Трейдінг» та «УкрАгроКом», які нещодавно спільно побудували у м. Світловодськ зерновий термінал і починають будівництво власного флоту [5].

Нині річковий флот (судна «ріка – море» вантажопідйомністю 450 тис. т) здатні перевозити більше ніж 9 млн. т насипних вантажів (будівельні, зерно, вугілля, руда); 1 млн. т тарноштучних вантажів (метал, ліс, удобрення), а також контейнерів – до 100 тис TEU на рік. Проте стан річкового флоту фізично і морально застарілий і потребує оновлення.

Аналіз складників експортного потенціалу України у сфері річкових перевезень засвідчує про достатньо значні потенційні можливості щодо його використання та розвитку. Разом із тим невирішеними є ціла низка проблемних питань, які ускладнюють його повноцінну реалізацію:

– наявність адміністративних перепон для отримання дозволу для суднозаходів суднам інших держав у внутрішні водні шляхи України ускладнюють процес інтеграції з іншими транспортними системами та гальмують розвиток інтермодальних (контейнерних) і мульти-

модальних (комбінованих) перевезень річковим транспортом;

– непослідовна політика у сфері державного регулювання річкового транспорту та гальмування проведення реформ; брак базового законодавства через відсутність правових умов для подальшого розвитку судноплавання; зволікання з підготовкою необхідних нормативно-правових актів функціонування та розвитку річкового транспорту та внутрішніх водних шляхів;

– неврегульованість відносин між власниками приватних портів та органами державної влади щодо встановлення тарифів та інших зборів;

– відсутність спеціальних механізмів регулювання діяльності зацікавлених сторін шляхом визначення чітких функцій та ролей цих сторін, що призводить до невиправданих додаткових витрат і створює умови для зловживань;

– брак коштів, необхідних для утримання, обслуговування та модернізації водних шляхів. Щорічне фінансування на утримання (зокрема) судноплавних шлюзів річки Дніпро за останні роки не перевищувало 50% необхідних потреб і було навіть ще меншим у 2009 р. – лише 35% від нагальної потреби.

Висновки. Для того щоб максимально ефективно розкрити і використовувати річковий потенціал України і, відповідно, збільшити обсяги вантажних і пасажирських перевезень рікою для зниження енерговитрат та захисту довкілля, необхідно передусім мати чіткий план дій, визначити на державному рівні конкретні цілі в короткостроковій і середньостроковій перспективах. Річковий транспорт є пріоритетним напрямом галузі, що передбачає розвиток транспорту як економічного та екологічно чистого виду. Це необхідно здійснювати за такими стратегічними напрямками, як: розвиток судноплавання на внутрішніх водних шляхах України та забезпечення експлуатаційно-безпечного стану об'єктів воднотранспортної інфраструктури; реалізація транзитного потенціалу внутрішніх водних шляхів; нормативно-правове врегулювання та створення умов для пріоритетного розвитку внутрішнього водного транспорту, враховуючи переваги енергоефективності та екологічності порівняно з іншими видами транспорту.

Список літератури:

1. Гуржій Н.М. Річковий транспорт України: проблеми та перспективи розвитку / Н.М. Гуржій, А.В. Городова, Т.Є. Одінець // Економіка і суспільство. – 2016. – № 3. – С. 28–32.
2. Діяльність ЄБРР в Україні [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.bizproject.com.ua/action/index.htm>.
3. Кривко І.М. Розвиток річкового транспорту на Півдні України у другій половині XIX ст. / І.М. Кривко [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://istznu.org/dc/file.php?host_id=1&path=/page/issues/20/20/kryvko.pdf.
4. Кривошей В.А. О речном транспорте и его проблемах / В.А. Кривошей [Электронный ресурс]. – Режим доступу : <http://www.vil21.ru/1282290566.php>.
5. Кудирко Л.П. Експортний потенціал річкового транспорту в Україні / Л.П. Кудирко, А.В. Троцан, О.Ю. Смельянова // Економічний простір. – 2014. – № 84. – С. 49–54.
6. Материалы, относящиеся к устройству Александровской гавани // ДАЗО. – Ф. 1. – Оп. 1. – Спр. 825.
7. Проект Постанови КМУ «Про затвердження Державної програми розвитку внутрішнього водного транспорту на період 2014–2020 роки» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.mtu.gov.ua/uk/alias_50/33386.html.

8. Садловська І. Передумови формування стратегічних напрямів розвитку внутрішнього водного транспорту України : [монографія] / І.П. Садловська. – К. : Сердюк В.Л., 2011. – 355 с.
9. Транспортне право України : [навч. посіб.] / Е. Демський, В. Гіжевський, С. Демський, А. Мілошевич ; за ред. В. Гіжевського, Е. Демського. – К. : Юрінком Інтер, 2014. – 190 с.

Бойко Е. А.

ГУ «Институт экономики природопользования и устойчивого развития
Национальной академии наук Украины»

Александрова Т. В.

Национальный университет кораблестроения имени Адмирала Макарова

РАЗВИТИЕ РЕЧНОГО ТРАНСПОРТА В УКРАИНЕ В КОНТЕКСТЕ УСТОЙЧИВОГО РАЗВИТИЯ РЕГИОНОВ

Резюме

В статье рассмотрен исторический аспект развития речного транспорта страны. Определена структура использования различных видов транспорта в Украине. Исследованы проблемные вопросы эффективного развития транспортной инфраструктуры. Предложены меры повышения конкурентоспособности речного транспорта в контексте устойчивого развития экономики.

Ключевые слова: речной транспорт, устойчивое развитие, инфраструктура, конкурентоспособность, транспортные перевозки, логистика.

Boiko E. A.

State Institution „Institute of Environmental Economics and Sustainable Development of the
National Academy of Sciences of Ukraine”

Aleksandrova T. V.

Admiral Makarov National University of Shipbuilding, Mykolaiv

DEVELOPMENT OF RIVER TRANSPORT IN UKRAINE IN THE CONTEXT OF SUSTAINABLE DEVELOPMENT OF REGIONS

Summary

The article deals with the historical aspect of the country's river transport. The structure of using different modes of transport in Ukraine is determined. Studied issues about the effective development of transport infrastructure. The measures improving the competitiveness of river transport in the context of sustainable economic development are proposed.

Keywords: river transport, sustainable development, infrastructure, competitiveness, transportation, logistics.

УДК 332.362

Педько І. А.
Тарасенко А. О.

Одеська державна академія будівництва та архітектури

**ЄВРОПЕЙСЬКИЙ ДОСВІД РЕГУЛЮВАННЯ ПРИБЕРЕЖНИМИ КОМПЛЕКСАМИ
ТА ЙОГО ВПРОВАДЖЕННЯ В УКРАЇНІ**

З метою визначення основних перспектив розвитку прибережних зон України проведено аналіз сучасного стану використання та освоєння прибережних зон Європи. Проаналізовано динаміку зміни населення на узбережжі, визначені негативні наслідки антропогенного навантаження, окреслено необхідність комплексного управління цими територіями.

Ключові слова: прибережні зони, прибережні захисні смуги, населення, екосистеми, морські регіони.

Постановка проблеми. Прибережні землі – надзвичайно важливий географічний об'єкт, який розміщується в зоні розмежування між гідросферою та літосферою. Це не лише полоса взаємодії між сушею та морем, не окремий компонент, а цілий комплекс, що включає географічну, екологічну, соціальну, економічну системи. Привабливість цих територій, пов'язана з посиленням господарського освоєння, викликає необхідність комплексного вивчення потенціальних можливостей природних комплексів берегових територій для забезпечення їх сталого розвитку.

У міжнародній практиці вже досить давно вивчаються особливості раціонального використання прибережних зон та збереження їх унікальної природної екосистеми. Багато науковців з усього світу давали різноманітні визначення цьому терміну, та сходились в одному: прибережна зона – це простір, де з особливою інтенсивністю відбувається взаємодія людини із навколишнім середовищем.

Термін «прибережна зона» в різних країнах і регіонах має багато тлумачень в залежності від їх економічної та соціальної політики. Європейською комісією було обґрунтовано, що прибережна зона – це ділянка суші та моря, ширина якої диференціюється в залежності від характеру навколишнього середовища та управлінських задач. Вона рідко співпадає з адміністративними одиницями та одиницями планування. Включає в себе природні системи і території, де людина здійснює діяльність, пов'язану з використанням ресурсів узбережжя, може простягатися далеко за межі прибережних вод та на багато кілометрів вглиб суші [1].

Також уваги заслуговує підхід, відповідно якому прибережна зона моря – зона контакту суші з морем, яка включає природні комплекси – як берег, так і суміжну морську акваторію в межах, які дозволяють забезпечити екологічно збалансований розвиток прибережних територій, збереження прибережних та морських ландшафтів і екосистем від забруднення та знищення – територія з режимом обмеженої господарської діяльності [2].

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Наукові аспекти ефективного викорис-

тання прибережних земель досліджували такі вчені, як В.І. Карамушка, О.Г. Кропінова, В.А. Фоменко. Сучасний стан антропогенного навантаження на прибережні райони Європи вивчали Алехандро Іглесіас-Кампос (Alejandro Iglesias-Campos), Андрус Майнер (Andrus Meiner), Кіран Боуен (Kieran Bowen) і Джозеф Онвона Енсонг (Joseph Onwona Ansong), Жан-Поль Вандерліден (Jean-Paul Vanderlinden), Грегорі Квонет (Gregory Quenet) та Шарлотта-да-Кунья (Charlotte Da Cunha) та інші.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми, котрим присвячується означена стаття. В Україні вже кілька десяти років також говорять про важливість та унікальність прибережних зон, необхідність комплексного управління ними. Проте на законодавчому рівні ніяким чином визначення цього терміну не закріплене. Більш того, поняття «прибережна зона» в українському законодавстві взагалі відсутнє. Законодавці України у проекті Закону України «Про прибережну смугу морів» запропонували наступне визначення: «прибережна смуга морів – це ділянка контакту суші та моря, яка на суші співпадає з межами одиниці адміністративно-територіального устрою середнього рівня (райони, міста з районним поділом), що має вихід до моря, морських заток і лиманів, прибережна смуга морів також включає частину прибережної акваторії моря, морських заток і лиманів та є територією з режимом обмеженої та регульованої містобудівної, господарської та іншої діяльності» [3]. Проте цей законопроект так і не було прийнято.

В діючому законодавстві України є кілька визначень терміну прибережних захисних смуг та водоохоронних зон. Відповідно до ст. 87 Водного кодексу України, для створення сприятливого режиму водних об'єктів, попередження їх забруднення, засмічення і вичерпання, знищення навколо водних рослин і тварин, а також зменшення коливань стоку вздовж річок, морів та навколо озер, водосховищ і інших водойм встановлюються водоохоронні зони [4].

Відповідно до Земельного Кодексу України, вздовж річок, морів і навколо озер, водосховищ та інших водойм з метою охорони поверхневих водних об'єктів від забруднення і засмічення та

збереження їх водності встановлюються прибережні захисні смуги за окремими проектами землеустрою [5].

Водний кодекс України надає дещо інше визначення: «прибережна захисна смуга – частина водоохоронної зони відповідної ширини вздовж річки, моря, навколо водойм, на якій встановлено більш суворий режим господарської діяльності, ніж на решті території водоохоронної зони». При цьому визначено, що ширина прибережних захисних смуг складає: а) для малих річок, струмків і потічків, а також ставків площею менш як 3 гектари – 25 метрів; б) для середніх річок, водосховищ на них, водойм, а також ставків площею понад 3 гектари – 50 метрів; в) для великих річок, водосховищ на них та озер – 100 метрів. Уздовж морів та навколо морських заток і лиманів встановлюється прибережна захисна смуга шириною не менше двох кілометрів від урізу води [4].

Відповідно до Постанови від 8 травня 1996 р. № 486 «Про затвердження Порядку визначення розмірів і меж водоохоронних зон та режиму ведення господарської діяльності в них», межі прибережних захисних смуг навколо морів збігає з межами водоохоронних зон. Встановлюються прибережні захисні смуги на підставі розроблених та затверджених проектів землеустрою відповідно до закону. Між іншим, на законодавчому рівні порядок розробки проекту землеустрою щодо встановлення меж прибережної захисної смуги все ще не врегульований [6].

Отже, встановлені в Україні на законодавчому рівні визначення та поняття досить скупо та загальними термінами дають визначення території, яка є перехідною між морем та сушею.

Метою цієї статті є визначення термінології, проведення аналізу проблем використання прибережних територій Європи в цілому та обґрунтування доцільності запровадження нових програм щодо використання прибережних земель України.

Виклад основного матеріалу дослідження. Екосистеми, які існують у прибережних зонах, як правило, є одними з найбільш продуктивних та різноманітних на планеті. Вони формуються під дією динамічних взаємодій між сушею та морем. Їх формуванню та динаміці сприяє геологія, пересування приливів та течій, ерозія, екстремальні погодні умови, біологічна взаємодія, історичні умови, антропогенне навантаження. В цілому, їх можна визначити як частину земної поверхні під впливом моря, та частину моря під впливом землі. Прибережні екосистеми є середовищем проживання для величезної кількості живих організмів. Саме тому екосистеми прибережних зон морів та океанів вважаються одними з найбільш продуктивних екосистем у світі. Історично склалось, що прибережна зона є надзвичайно привабливою та вартісною для людини і на сьогоднішній день ці території є урбанізованими, з високою щільністю населення, масовою забудовою та інтенсивним сільським господарством [2, с. 19].

Але найбільш важливим є той факт, що прибережні популяції, а, відповідно і навантаження на екосистему, різко збільшуються. Вже зараз понад 40% населення Землі проживає у стокілометровій зоні від узбережжя з прогнозами, що протягом наступних кількох десятиріч цей показник досягне 75%. В більшості розвинутих країнах прибережні популяції зростають надзвичайно швидко. За усередненими показниками спеціалістів Всесвітнього банку половина населення приморських країн проживає саме в прибережній зоні, а міграція в ці зони виростає у геометричній прогресії. Це, звичайно, спричиняє надзвичайний тиск на прибережні системи, підвищуючи потенційні втрати через стихійні лиха чи екстремальні кліматичні явлення, таких як берегова ерозія, підвищення рівня моря. В той самий час, на прибережну систему посилюється вплив антропогенних факторів, посилюється конкуренція серед зростаючої кількості та типів користувачів, а також посилюється конфлікти між природними процесами людського розвитку [2, с. 33].

Європа оточена чотирма морськими регіонами: Середземномор'я, Чорне і Балтійське море, а також північна частина Атлантичного океану, який також включає в Північне море (рис. 1). Балтійське море є напівзакритим з низькою солоністю через обмежений водообмін у північно-східній частині Атлантичного океану і значного річкового стоку. Ці умови роблять море особливо уразливим для забруднення. Чорне море – напівзакрите; це одне з найбільших внутрішніх морів у світі з обмеженим обміном води із Середземномор'ям. Площа акваторії складає 461 тис. квадратних кілометрів, включаючи Азовське море. Середня солоність – 1,8 проміле, приблизно вдвічі менше за середню солоність інших морів і океанів. Причина цього – велика кількість річок, що впадають у нього, і ускладнений водообмін зі Світовим океаном.



Рис. 1. Прибережні морські регіони Європи

Середземне море є також напівзакритим морем з високою солоністю через високу швидкість випаровування і низький рівень річкового стоку. Обмежує водообмін Чорного моря з

Атлантичним океаном. Це найбільш біологічно різноманітне море в Європі.

Північно-Східна Атлантика охоплює цілий ряд морів і значний кліматичний градієнт. Це дуже продуктивна область, яка омиває найбільш цінні промислові райони Європи з безліччю унікальних місць проживання та екосистем.

Деградація морських і прибережних екосистем спостерігається в Балтійському, Чорному, Середземному морях і північно-східній частині Атлантичного океану. Діяльність, що впливає на навколишнє середовище є наслідком задоволення миттєвих потреб людини, а негативний вплив на унікальні екосистеми, які розвивались протягом тисячоліть іноді є незворотнім.

Ці наслідки пов'язані з високою щільністю населення вздовж берегів Європи, рибальством, сільським господарством, забрудненням навколишнього середовища промисловими хімічними речовинами, розвитком туризму, судноплавством, інфраструктурою поновлюваних джерел енергії і іншими морськими видами діяльності.

Слід зазначити, що майже у всіх (96,7%) прибережних районах переважна більшість населення живе на березі моря, і щільність

популяції на береговій лінії набагато вище, ніж в прибережних районах в цілому. За даними Євростату, площа прибережних регіонів Європейського Союзу складає 1,772,768 км² [8]. Шість країн ЄС (Швеція, Франція, Фінляндія, Італія, Іспанія та Греція) мають прибережні зони, що представляють понад 100000 км², що займають разом 75% прибережної території ЄС.

У випадку островних держав, таких як Мальта або Кіпр, або півостровів, таких як материкова частина Данії, ця частка становить 100%, оскільки більшість регіонів цих країн є прибережними. І навпаки, частка жителів прибережних регіонів складає всього 5% від загальної чисельності населення в Румунії і 9% в Німеччині.

Щільність населення уздовж європейського узбережжя висока і продовжує рости швидше, ніж усередині країни, але відмінності менш виражені, ніж у всьому світі. Населення як правило, концентрується в районах, найбільш сприятливих для торгівлі, морської промисловості або відпочинку. Такий стан речей є несуттєвим із нормальним функціонуванням прибережних екосистем. В той самий час, море є найпопулярнішим в Європі місцем відпочинку:

Таблиця 1

Кількість населення у прибережних зонах країн Європи

Країна	Чисельність населення в прибережних районах (мільйонів)				Частка населення в прибережних районах в порівнянні з населенням країни (%)
	2001	2006	2011	2013	2013
Загальна чисельність населення	528,57	540,51	550,57	551,90	
Населення в прибережних районах	193,55	194,12	197,57	199,38	41,74
Бельгія	1,62	1,66	1,72	1,75	15,68
Болгарія	1,09	1,08	1,08	1,07	14,69
Велика Британія	35,13	35,83	36,74	36,74	57,51
Греція	-	10,10	10,23	10,24	92,56
Данія	5,21	5,44	5,56	5,58	100,00
Естонія	1,00	0,99	0,99	0,99	74,73
Ірландія	3,76	3,95	3,75	3,45	81,68
Ісландія	0,27	0,29	0,32	0,32	100,00
Іспанія	25,20	25,98	27,52	27,53	58,95
Італія	29,89	30,51	32,96	32,96	55,22
Кіпр	0,70	0,76	0,80	0,82	100,00
Латвія	1,40	1,40	1,38	1,36	67,20
Літва	0,38	0,38	0,36	0,36	12,11
Мальта	0,39	0,40	0,42	0,42	100,00
Нідерланди	5,09	5,12	5,22	5,22	31,11
Німеччина	6,68	6,68	6,70	6,69	8,31
Норвегія	3,50	3,73	3,94	3,99	78,99
Польща	3,51	3,52	3,62	3,62	9,39
Португалія	7,11	7,31	7,43	7,41	70,66
Румунія	0,97	0,96	0,96	0,96	4,79
Словенія	0,10	0,10	0,10	0,11	5,34
Турція	-	38,02	39,96	40,61	53,70
Україна	13,63	13,13	12,83	12,75	28,02
Фінляндія	3,00	3,36	3,72	3,73	68,73
Франція	23,74	24,54	24,80	24,93	37,98
Хорватія	1,31	1,33	1,46	1,46	34,26
Швеція	7,19	7,32	7,68	7,74	81,00

Джерело: складено автором за матеріалами Євростату та Держстату України [8-9]

63% європейських відпочиваючих обирають узбережжя в якості свого відпочинку.

На рис. 2 відображені зміни покриття прибережних зон у період з 2005 по 2015 роки. На графіку яскраво відображені ознаки насичення міського розвитку на береговій лінії. Крім того, починаючи з 2010 року розвиток житлових регіонів країн Європи рушив далі вглиб країн.

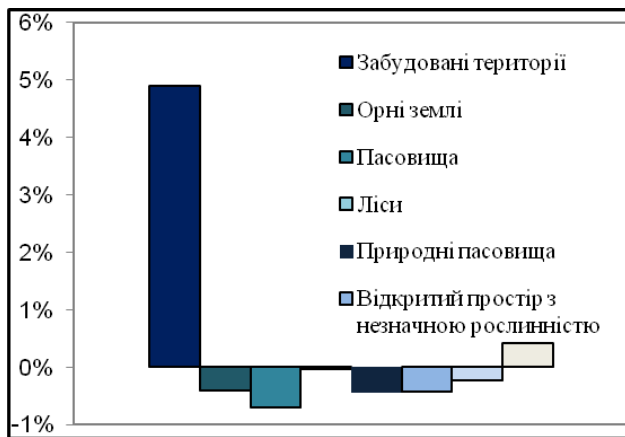


Рис. 2. Динаміка зміни покриття прибережних зон Європи у період 2005-2015 рр.

Джерело: складено за даними Євростату [8]

У той час як розвиток добре спланованої забудови може відігравати певну позитивну роль у економічному розвитку прибережних районів, все частіше забудова узбережжя відбувається хаотично та безсистемно, не приносячи жодної економічної користі. Так, однією з причин розростання забудованих територій прибережних зон Європи стало активне будівництво будинків дачного типу, які не використовуються навіть для постійного проживання. Крім того, більшість такої забудови здійснено без відповідних дозволів. Більшість з цих будинків залишаються порожніми протягом року і використовуються лише у вихідні чи під час сезонну відпусток. Тим не менш, така забудова призводить до руйнації тендітних прибережних екосистем, порушує естетичний вигляд узбережжя та обмежує доступ до самого узбережжя. Така проблема найбільш властива південним регіонам Європи, де більшість будинків дачного типу побудовані «напівлегально» та суперечать нормам місцевого планування.

Висновки і пропозиції. Прибережні зони – надзвичайно привабливі території, які включають в себе комплекс природних та соціальних систем. Вони можуть підтримувати тільки

певну кількість активності, не викликаючи погіршення стану навколишнього середовища. Через поступове розширення різних видів діяльності людини і збільшення навантаження на них, прибережним територіям часто не вистачає довгострокового планування, оскільки багато рішень щодо їх використання є недалекоглядними.

За останні 25 років було вжито велику кількість заходів задля покращення відносин між суспільством та прибережними екосистемами. Це призвело до сотень національних та транснаціональних програм, протоколів, конвенцій щодо розвитку та захисту прибережних зон. Тим не менш, на сьогоднішній день баланс між стрімким розвитком та охороною все ще переважає в бік розвитку.

В Україні ж ситуація набагато гірша. Окрім того, що в прибережних зонах існують, зокрема перенаселення, надзвичайний антропогенний вплив, у нашій державі ще й відсутнє розуміння проблеми та можливість вживати відповідні заходи на державному рівні. Законодавством не визначено саме поняття, не встановлено всіх необхідних норм щодо використання та комплексного управління цими територіями. Така ситуація призводить цілого ряду проблем, а саме: втрата економічно цінних земельних ресурсів; втрата власності (житлових і господарських будівель, об'єктів інфраструктури); втрата земельних ресурсів, що мають високу природну та естетичну цінність; зникнення морських і наземних видів тварин і рослин; втрата об'єктів, що мають історичну, культурну та археологічну цінність; обмеження доступу громадськості до прибережних ресурсів; шумове забруднення і підвищений антропогенний тиск на навколишнє середовище; забруднення атмосфери.

З кожним роком ризик виникнення негативних наслідків збільшується в рази, оскільки антропогенне навантаження стає все більшим, а за умови відсутності комплексного управління та контролю на державному рівні його негативний вплив примножується. У світовій та європейській практиці вже давно здійснюються моніторинг цих територій, запроваджують програми, направлені на визначення напрямку розвитку цих територій. Сталий розвиток прибережних смуг – надзвичайно важлива задача для України. Ці території являють собою унікальні екосистеми, які потребують комплексного управління та вивчення усіх аспектів розвитку. розвитку цих територій.

Список літератури:

1. Офіційний сайт Європейської комісії [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://ec.europa.eu/environment/index_en.htm#
2. Baztan J. Coastal Zones: Solutions for the 21st Century / J. Baztan, O. Chouinard, B. Jorgensen. – Amsterdam: Elsevier, 2015. – 343 p.
3. Проект Закону України «Про прибережну смугу морів». [Електронний ресурс]./ Громадське суспільство і влада. – Режим доступу: http://civic.kmu.gov.ua/civic_old/control/uk/discussion/ovv/preview?attache=130346
4. Водний кодекс України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/213/95-%D0%B2%D1%80>

5. Земельний кодекс України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/2768-14>
6. Постанова Верховної Ради України «Про Основні напрями державної політики України у галузі охорони довкілля, використання природних ресурсів та забезпечення екологічної безпеки» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/188/98-%D0%B2%D1%80>
7. Постанова Кабінету Міністрів України від 8 травня 1996 р. № 486 «Про затвердження Порядку визначення розмірів і меж водоохоронних зон та режиму ведення господарської діяльності в них» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/486-96-%D0%BF>
8. Офіційний сайт Євростату [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://ec.europa.eu/eurostat>. – Назва з домашньої сторінки Інтернету.
9. Офіційний сайт Державної служби статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua/>. – Назва з домашньої сторінки Інтернету.

Педько И. А.

Тарасенко А. О.

Одесская государственная академия строительства и архитектуры

ЕВРОПЕЙСКИЙ ОПЫТ РЕГУЛИРОВАНИЯ ПРИБРЕЖНЫХ КОМПЛЕКСОВ И ЕГО ВНЕДРЕНИЕ В УКРАИНЕ

Резюме

С целью определения основных перспектив развития прибрежных зон Украины был проведен анализ современного состояния использования и освоения прибрежных зон Европы. Проанализировано динамику изменения населения на побережье, определены негативные последствия антропогенной загрузки, очерчена необходимость комплексного управления этими территориями

Ключевые слова: прибрежные зоны, прибрежные защитные полосы, население, экосистемы, морские регионы.

Pedko I. A.

Tarasenko A. O.

Odessa State Academy of Civil Engineering and Architecture

EUROPEAN EXPERIENCE OF MANAGEMENT OF THE COASTAL ZONES AND ITS IMPLEMENTATION IN UKRAINE

Summary

Analysis of the current state of the use and development of coastal areas of Europe was carried out to identify main prospects in development of coastal areas of Ukraine. In work, dynamics of population change on the coast was analyzed, the negative effects of human activities were presented, the need for integrated management of these areas was also determined.

Keywords: coastal areas, coastal protection zones, population, ecosystem, marine regions.

РОЗДІЛ 5 ГРОШІ, ФІНАНСИ І КРЕДИТ

УДК 336.63

Александрова Г. М.

Реха К. Х.

Донецький національний університет економіки та торгівлі
імені Михайла Туган-Барановського

ПРОБЛЕМА НЕДОВІРИ НАСЕЛЕННЯ УКРАЇНИ ДО НЕДЕРЖАВНОГО ПЕНСІЙНОГО СТРАХУВАННЯ ТА ШЛЯХИ ЇЇ ПОДОЛАННЯ

У статті розглянуто основні тенденції розвитку недержавних пенсійних фондів, досліджено причини недовіри громадян до вітчизняних учасників недержавного пенсійного страхування. Виділено ризики недержавного пенсійного страхування та окреслено шляхи їх мінімізації.

Ключові слова: НПФ, інвестиційні активи, внески, контракти, недовіра, ризик, можливості, розвиток.

Постановка проблеми. Процес старіння населення та зростання частки осіб пенсійного віку посилюють соціальне та фінансове навантаження на працююче населення країни і стають причиною підвищеної уваги сучасного суспільства до розвитку системи недержавних пенсійних фондів. Побудова ефективно функціонуючих недержавних пенсійних фондів в Україні означає створення нового потужного механізму пенсійного забезпечення. Значущість таких фондів визначається їхньою спроможністю бути суттєвим джерелом підтримки соціальних стандартів та водночас акумулятором внутрішніх інвестиційних ресурсів для прискореного розвитку національної економіки.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблема недержавного пенсійного забезпечення відображена у працях багатьох науковців, серед яких: Кокіна В.А., Ковальова Н.П., Долгова О.О., Голда Є.С., Кузьменко В.Б., Черненко К.П. Однак у науковій літературі розкриваються лише окремі аспекти дослідження недержавного пенсійного страхування, які не приділяють достатньої уваги щодо подолання недовіри населення до недержавного пенсійного забезпечення, яке потребує подальших досліджень у цій сфері фінансової науки, тому обрана тема є актуальною.

Мета статті полягає у дослідженні поняття недержавного пенсійного страхування, у наданні оцінки довіри населення до недержавного пенсійного фонду, аналізі сучасного стану ринку недержавного пенсійного забезпечення та виявленні напрямів підвищення довіри населення до недержавних пенсійних фондів.

Виклад основного матеріалу дослідження. Одним із найбільш показових чинників розвитку будь-якої країни є добробут та процвітання громадян різних вікових категорій, забезпечення відповідного рівня життя, при цьому особлива увага приділяється особам пенсійного віку. В Україні від бідності потерпає 29%

пенсіонерів, при цьому в середньому по країні доходи нижче за прожитковий мінімум отримує 24% населення [1]. Незважаючи на певні зусилля уряду щодо покращення пенсійного забезпечення, прогнози аналітиків залишаються песимістичними: основною проблемою є старіння нації та збільшення кількості пенсіонерів [2], що унеможлиблює подальше випереджаюче зростання рівня державної пенсії та забезпечення гідної старості для майбутніх поколінь українців. Отже, виходом із такої ситуації може стати розвиток та вдосконалення третього рівня пенсійної системи – недержавного пенсійного забезпечення. На жаль, нині в Україні цей сектор фінансового ринку розвивається дуже повільно: відсутній власний досвід використання добровільного складника пенсійної системи, населення до подібних нововведень ставиться скептично, що здебільшого зумовлено негативним попереднім досвідом використання інших фінансових інструментів накопичення. Сучасна внутрішня криза (економічна, політична, соціальна) лише закріплює у свідомості українців негативне ставлення до довгострокових вкладень, у тому числі до фінансових інструментів капіталізації.

Основу недержавного пенсійного страхування становлять недержавні пенсійні фонди. Недержавний пенсійний фонд (НПФ) – юридична особа, яка має статус неприбуткової організації (непідприємницького товариства), функціонує та провадить діяльність виключно з метою накопичення пенсійних внесків на користь учасників пенсійного фонду з подальшим управлінням пенсійними активами, а також здійснює пенсійні виплати учасникам зазначеного фонду [3].

На відміну від комерційних банків НПФ ніколи не працює один. Усією його «бухгалтерією» (тобто обліком учасників, ведення їхніх індивідуальних пенсійних рахунків) займається спеціалізована компанія – адміністратор НПФ.

Таблиця 1

Види недержавних пенсійних фондів [3]

Вид фонду	Засновники	Учасники
Відкритий пенсійний фонд	Будь-які фізичні та юридичні особи (крім бюджетних установ та організацій)	Громадяни України, іноземці та особи без громадянства незалежно від місця та характеру їх роботи
Корпоративний пенсійний фонд	Юридична особа – роботодавець або декілька юридичних осіб – роботодавців	Виключно громадяни, які перебувають у трудових відносинах із засновниками фонду
Професійний пенсійний фонд	Об'єднання громадян або юридичних осіб, які утворюються за професійною ознакою	Виключно фізичні особи, пов'язані за родом їх професійної діяльності, визначеної статуту фонду

Джерело: [3]

Розумне інвестування пенсійних коштів – обов'язок іншого професіонала, компанії з управління активами (КУА). Головна її мета – отримувати інвестиційний дохід на користь учасників фонду. Щоб зменшити ризики, пенсійні кошти вкладають не в один «кошик», а в різні: банківські депозити, акції, облігації, нерухомість. Правила такого інвестування чітко визначено законодавством України. Перевіряючи, чи дотрималася КУА всіх вимог до інвестування, банк-зберігач здійснює перерахування пенсійних коштів та зберігає придбані за їх рахунок активи. Відповідно до законодавства України, НПФ поділяють на відкриті, професійні та корпоративні залежно від складу засновників та учасників (табл. 1) [3].

Варто зазначити, що існує низка факторів, які мають спонукати підприємства до створення системи недержавного пенсійного забезпечення для своїх працівників [4].

1. Пільговий податковий режим для внесків до НПФ – відрахування підприємства на користь працівників належить до валових витрат, зменшуючи на відповідну суму базу для податку на прибуток, а в окремих випадках – обов'язкові соціальні внески. Не підлягає оподаткуванню інвестиційний дохід, отриманий від здійснення операцій із пенсійними активами. Пенсійні виплати оподатковуються за пільговою ставкою 60% від базової ставки, якщо пенсіонеру менше 70 років, і взагалі не оподатковуються, якщо пенсіонер старший 70 років.

2. Розширення фінансово-інвестиційних можливостей. Підприємство – засновник НПФ має доступ до довгострокових фінансових ресурсів, частина яких може бути використана на власні інвестиційні проекти.

3. Участь у НПФ дасть змогу роботодавцю вирішити проблеми кадрової політики (зниження плинності кадрів, утримання кваліфікованих працівників, омолодження колективу) та підвищити рівень матеріального стимулювання співробітників. Окрім того, підприємство – НПФ посилить соціальний захист працівників і, таким чином, підвищить престижність та соціальну привабливість установи.

Насамперед необхідно зазначити основні проблеми, які стоять на шляху до ефективного функціонування недержавної системи пенсійного забезпечення та довіри населення до недержавних пенсійних фондів:

1. Економічні (повільні темпи економічного зростання вітчизняної економіки; інфля-

ція; низькі грошові доходи населення; високий рівень безробіття).

2. Інвестиційні (кількість та якість інвестиційних фінансових інструментів; прозорість операцій на фінансовому ринку; брак необхідного досвіду запровадження інвестиційних проектів).

3. Демографічні (старіння населення, низький рівень народжуваності та високий рівень смертності).

4. Правові (наявність недосконалої законодавчо-нормативної бази).

5. Політичні (політична нестабільність і політична пасивність громадян).

6. Управлінські (брак достатнього досвіду управління корпоративними коштами (активами НПФ)).

У 2011 р. було проведено дослідження «Пенсійна реформа в Україні: дослідження суспільної думки 2010», присвячене питанням розвитку НПФ в Україні і виконане українським представництвом міжнародної дослідницької компанії GfK на замовлення та за підтримки Проекту USAID «Розвиток ринків капіталу» [5]. Згідно із цим дослідженням, банківським установам довіряє 61,9% респондентів, але тільки 35% довірили їм власні накопичення на старість. Страховим компаніям довіряють 19,2%, що не підсилює наміри використання страхових продуктів для пенсійного накопичення. Що стосується послуг недержавних пенсійних фондів, їм довіряють лише 11,2% опитаних проти 19,5%, які бажають отримувати дохід від цих фінансових посередників після виходу на пенсію (рис. 1).

Отже, дані рис. 1 підтверджують, що невеликий рівень довіри до інших фінансових посередників свідчить про несформоване ставлення населення України до їх послуг і місця на фінансовому ринку.

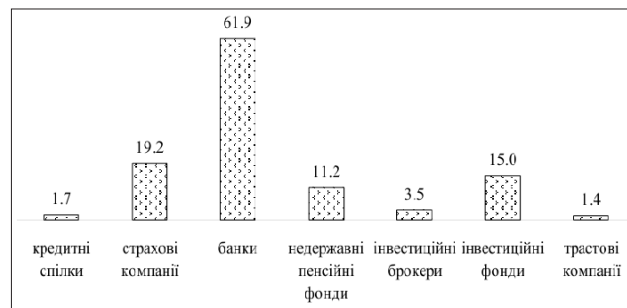


Рис. 1. Рівень довіри до фінансових посередників

Джерело: [6]

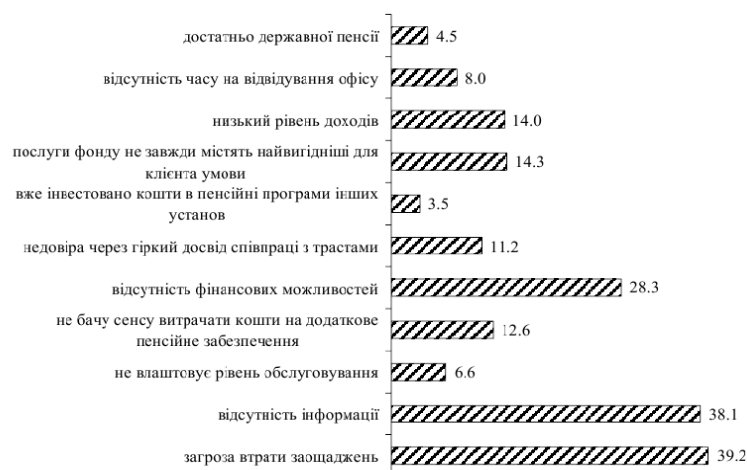


Рис. 2. Причини відмови від послуг недержавних пенсійних фондів [6]

Джерело: [6]

На рис. 2 зображено основні причини відмови від послуг недержавних пенсійних фондів, з якого видно, що 39,9% респондентів занепокоєні втратою заощаджень, 38,1% – недостатністю інформації, 28,3% – відсутністю фінансових можливостей, 14,3% – не вигідними умовами вкладів; 14% – низьким рівнем доходів тощо.

Отже, основними причинами відмови респондентів від послуг недержавних пенсійних фондів є загроза втрати заощаджень, відсутність достатньої поінформованості та обмежені фінансові можливості покращення майбутнього пенсійного забезпечення [5].

Таким чином, найбільш вагомими причинами, які стримують до участі в недержавному пенсійному забезпеченні, є як об'єктивні (низький рівень власних доходів), так і суб'єктивні фактори (побоювання втрати коштів та недовіра до фінансових інститутів). При цьому менш важливим виявився рівень дохідності на пенсійні внески, тобто для населення більш

важливою є надійність, а не прибутковість вкладів. Це свідчить про потребу проведення широкомасштабної роз'яснювальної роботи серед населення з метою зростання його довіри до фінансових інститутів.

Станом на 31.12.2015 у Державному реєстрі фінансових установ містилася інформація про 72 недержавні пенсійні фонди та 23 адміністратора НПФ [7]. Водночас кількість відкритих НПФ є високою, що пояснюється більшою доступністю для широких верств населення, тоді як учасниками професійних чи корпоративних НПФ можуть бути лише фізичні особи, які пов'язані з НПФ за видом їхньої професійної діяльності або перебувають у трудових відносинах із роботодавцями-засновниками або роботодавцями-платниками.

Згідно з даними Державного реєстру фінансових установ, недержавні пенсійні фонди зареєстровано у дев'ятих регіонах України. Найбільша кількість НПФ зосереджена у м. Києві – 53, або 73,6% від загальної кількості зареєстрованих НПФ.

У табл. 2. зображено динаміку основних показників діяльності недержавних пенсійних фондів України за 2013–2015 рр.

Отже, проаналізувавши дані табл. 2, можна побачити, що в 2015 р. порівняно з 2013 р. зменшилися такі показники діяльності недержавних пенсійних фондів, як: кількість укладених пенсійних контрактів – на 2,8%, загальна кількість учасників НПФ – на 0,5%, загальна вартість активів НПФ – на 5,3%, сума інвестиційного доходу – на 8,5%, а також прибуток від інвестування активів недержавного пенсійного фонду – на 19,7%. Інші показники діяльності НДПФ у 2015 р. порівняно з 2013 р. зросли, зокрема: пенсійні внески – на 18,9%, пенсійні виплати – 85,6%, кількість учасників, що отри-

Таблиця 2
Динаміка основних показників діяльності недержавних пенсійних фондів України

Показники	2013 р.	2014 р.	2015 р.	Відхилення, 2015/2013	
				Абсолютне	Відносне, %
Кількість укладених пенсійних контрактів, тис. шт.	61,4	55,1	59,7	-1,7	97,2
Загальна кількість учасників НПФ, тис. осіб	840,6	833,7	836,7	-3,9	99,5
Загальна вартість активів НПФ, млн. грн.	2089,8	2469,2	1980,0	-109,8	94,7
Пенсійні внески, всього, млн. грн., у тому числі	1586,5	1808,2	1886,8	300,3	118,9
- від фізичних осіб	66,5	77,4	80,3	13,8	120,8
- від фізичних осіб – підприємців	0,2	0,2	0,2	0	100,0
- від юридичних осіб	1520,5	1736,1	1806,3	285,8	118,8
Пенсійні виплати, млн. грн.	300,2	421,4	557,1	256,9	185,6
Кількість учасників, що отримали/отримують пенсійні виплати, тис. осіб	69,0	75,6	82,2	13,2	119,1
Сума інвестиційного доходу, млн. грн.	953,3	1266,0	872,2	-81,1	91,5
Прибуток від інвестування активів недержавного пенсійного фонду, млн. грн.	818,0	1095,0	657,0	-161	80,3
Сума витрат, що відшкодовуються за рахунок пенсійних активів, млн. грн.	135,3	171,0	215,2	79,9	159,1

Джерело: [7]

мали/отримують пенсійні виплати – 19,1%, сума витрат, що відшкодовуються за рахунок пенсійних активів, – 59,1%.

Станом на 31.12.2015 адміністраторами недержавних пенсійних фондів укладено 59,7 тис. пенсійних контрактів, що на 8,3% (на 4,6 тис. шт.) більше порівняно з кінцем 2014 р.

Структура пенсійних контрактів станом на 31.12.2015: із вкладниками – фізичними особами – 52,0 тис. шт.; із вкладниками – фізичними особами – підприємцями – 0,1 тис. шт.; із вкладниками – юридичними особами – 7,6 тис. шт.

Збільшення кількості пенсійних контрактів пов'язане передусім зі збільшенням пенсійних контрактів із фізичними особами, які порівняно з кінцем 2014 р. збільшилися на 8,3% (на 4,6 тис. шт.).

Пенсійні контракти станом на 31.12.2015 укладено з 55,1 тис. вкладників, з яких: юридичні особи та фізичні особи – підприємці – 2,3 тис., або 4,2% від загальної кількості вкладників; фізичні особи – 52,8 тис., або 95,8%.

Кількість вкладників збільшилася порівняно з кінцем 2014 р. на 12,7% (на 6,2 тис.). Збільшення кількості вкладників відбулося за рахунок збільшення кількості вкладників – фізичних осіб – на 13,3%.

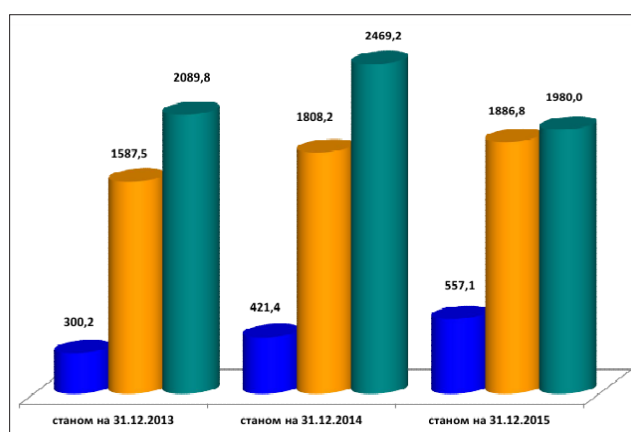


Рис. 4. Динаміка основних показників системи НПЗ (млн. грн.)

Джерело: [7]

Динаміку кількості укладених пенсійних контрактів та кількості вкладників за 2013–2015 рр. зображено на рис. 3.

Сукупно недержавними пенсійними фондами станом на 31.12.2015 було здійснено пенсійних виплат (одноразових та на визначений строк) 82,2 тис. учасникам, тобто 9,8% від загальної кількості учасників отримали пенсійні виплати [7].

Одним з основних показників, які характеризують систему НПЗ, є сплачені пенсійні внески. Сума пенсійних внесків станом на 31.12.2015 становить 1 886,8 млн. грн., збільшившись порівняно з кінцем 2014 р. на 4,3% (на 78,6 млн. грн.). (станом на 31.12.2014 – 1 808, 2 млн. грн.) [7].

На збільшення суми пенсійних внесків порівняно з відповідним періодом 2014 р. вплинуло збільшення суми пенсійних внесків від фізичних осіб на 12,5% (на 8,9 млн. грн.) та збільшення суми пенсійних внесків від юридичних осіб та фізичних осіб – підприємців на 4,0% (на 70,2 млн. грн.).

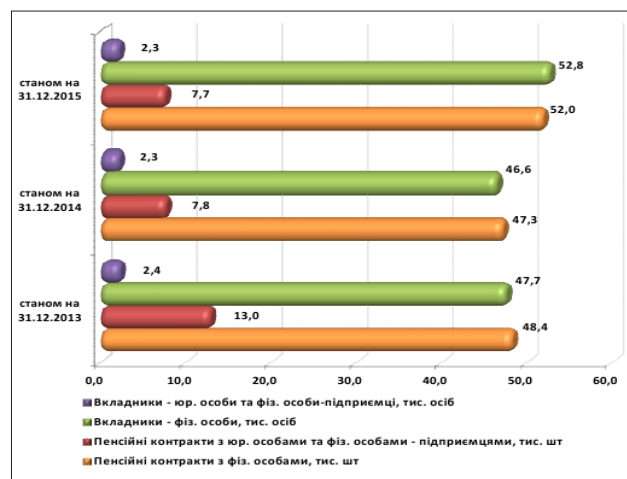


Рис. 3. Динаміка кількості укладених пенсійних контрактів та кількості вкладників

Джерело: [7]

Середній розмір пенсійного внеску за 2015 р. на одного вкладника – юридичну

Таблиця 4

Ризики недержавного пенсійного забезпечення та способи їх мінімізації [9]

Назва та сутність ризику	Способи мінімізації
Фінансові ризики, пов'язані з діяльністю на фінансовому ринку.	Страховання, сканування загроз, диверсифікація у пенсійному страхуванні.
Демографічні – підвищення демографічного навантаження особами похилого віку.	Державні програми стимулювання народжуваності, підвищення якості та доступності медичних послуг.
Управлінські – прийняття неправильних управлінських рішень.	Створення оптимальної ієрархічної структури управління НПФ, упровадження спеціальних освітніх програм для майбутніх працівників НПФ.
Актуарні – помилки математичних розрахунків фінансової стійкості пенсійного фонду в майбутньому.	Підвищення рівня класифікації працівників НПФ, автоматизація розрахунків.
Технологічні – ризики, пов'язані з функціонуванням обладнання і програмного забезпечення НПФ.	Упровадження найбільш сучасних інформаційних технологій.
Політичні – заміна політичного устрою.	Зменшення впливу політичної ситуації на економічну сферу шляхом подальшої інтеграції у світовий економічний простір.
Психологічні – недовіра населення фінансовим інститутам довгострокового інвестування.	Підвищення рівня обізнаності та активності населення в питаннях пенсійного забезпечення.

Джерело: [9]

особу та фізичну особу – підприємця становить 30,5 тис. грн., фізичну особу – 0,2 тис. грн.

Загальна вартість активів, сформованих недержавними пенсійними фондами, станом на 31.12.2015 становила 1 980,0 млн. грн., що на 19,8%, або на 489,2 млн. грн., менше порівняно з кінцем 2014 р. (рис. 4).

Станом на 31.12.2015 переважними напрямками інвестування пенсійних активів стали депозити в банках (39,4% інвестиційних активів), цінні папери, дохід за якими гарантовано Кабінетом Міністрів України (34,1%), облігації підприємств, емітентами яких є резиденти України (13,5%), акції українських емітентів (3,3%).

Протягом 2015 р. відбувся процес значного приросту вкладень у цінні папери, дохід по яких гарантовано Кабінетом Міністрів України (на 78,8%) та зменшення активів, що вкладені в акції (на 75,2%) та облігації (на 60,8%) українських емітентів. Загальний дохід, отриманий від інвестування пенсійних активів, станом на 31.12.2015 становив 872,2 млн. грн., або 46,2% від суми залучених внесків, і зменшився порівняно з кінцем 2014 р. на 393,8 млн. грн., або на 31,1%. Витрати, що відшкодовуються за рахунок пенсійних активів, станом на 31.12.2015 зросли на 25,8% порівняно з кінцем 2014 р. і в цілому за час існування пенсійних фондів становлять 215,2 млн. грн., або 10,9% від загальної вартості активів НПФ [7]. Метою інвестування пенсійних активів є, насамперед, збереження пенсійних заощаджень громадян. Стратегія інвестування недержавних пенсійних фондів є більш консервативною, ніж у інших фінансових установ.

Таким чином, проаналізувавши сучасний стан недержавних пенсійних фондів, слід зазначити, що головними недоліками діючої системи є [8]: недосвідченість приватних пенсійних фондів; не застосовуються міжнародні стандарти фінансового обліку та звітності; система потребує вдосконалення ведення обліку на індивідуальному пенсійному рахунку; пенсійний накопичувальний рахунок може бути лише в гривнях тощо.

Аналіз сучасного національного ринку недержавного пенсійного забезпечення показав, що для України характерний низький рівень охоплення населення послугами недержавного пенсійного страхування, що знижує його роль у фінансуванні потреб пенсіонерів у коротко- та середньостроковій перспективі. Це пов'язано передусім із низьким рівнем доходів населення, а отже, відсутні можливості здійснення відрахувань на потреби пенсійного страхування на добровільних засадах. Окрім того, розвиток програм добровільного страхування обмежується низьким рівнем довіри населення до установ фінансово-кредитної сфери, а також недостатністю фінансових інструментів для інвестування акумульованих коштів учасників НПФ.

Класифікація ризиків недержавного пенсійного забезпечення та способи їх мінімізації наведено в таблиці 4.

Із даних табл. 4 можна зробити висновок, що частина ризиків не залежить від НПФ, відповідальність за них – на державі. Отже, необхідно розмежовувати рекомендації щодо вдосконалення діяльності НПФ, що мають бути реалізовані на рівні держави та окремої фінансової установи.

Для подолання недовіри населення до установ фінансово-кредитної сфери найбільш доцільною формою активізації недержавних пенсійних програм є розвиток корпоративних пенсійних фондів. Перевагами корпоративних пенсійних фондів порівняно з недержавними пенсійними фондами відкритого типу та іншими видами недержавного пенсійного забезпечення є [9]:

1) удосконалення методики визначення оптимального розміру, періодичності та тривалості здійснення внесків та отримання виплат з урахуванням специфіки діяльності підприємства-роботодавця. Можливо здійснити стандартизацію умов участі в корпоративній пенсійній програмі відповідно до штатного розпису, тобто залежно від рівня заробітної плати працівника та посади працівника, а також з урахуванням стажу роботи на підприємстві та умов зайнятості (повної або часткової);

2) можливість активізації залучення працівників до участі в недержавних пенсійних програмах, адже ймовірним є оформлення договору добровільного пенсійного страхування на робочому місці та в робочий час страхувальника;

3) збільшення рівня довіри населення до недержавного пенсійного забезпечення. Це пов'язано з тим, що сформувався позитивний імідж конкретного підприємства-роботодавця та недержавного пенсійного фонду, що заснований ним або за його участі, простіше, ніж впливати на рівень довіри до фінансово-кредитної сфери загалом;

4) зменшення витрат (у т. ч. часу) для організації діяльності фонду, а також для участі працівників у недержавних пенсійних програмах. Удосконалення процесу ведення іменних пенсійних рахунків, порядку здійснення пенсійних внесків до НПФ тощо;

5) спрощення проведення роз'яснювальної роботи щодо видів та переваг недержавного пенсійного забезпечення, юридичних консультацій із питань чинного законодавства, що регулює сферу пенсійного забезпечення. Можливе формування консультаційного центру з працівників фінансового та юридичного відділів підприємства, що дасть змогу підвищити рівень обізнаності населення з питань пенсійного забезпечення та сприятиме успішному впровадженню недержавних пенсійних програм.

Переваги недержавного пенсійного забезпечення, зокрема корпоративних пенсійних програм, у тому, що вони здатні гнучкіше порівняно з державною пенсійною системою враховувати індивідуальні потреби страхувальника. Наприклад, у межах добровільного пенсійного страхування існує можливість вибору форми виплати (одноразова чи регулярна протягом визначеного періоду), а також страхуваль-

ник має право змінити НПФ за власним бажанням, обираючи фонд, що забезпечує найвищий інвестиційний дохід. Додатковою перевагою є можливість отримання пенсійних накопичень правонаступниками у випадку смерті учасника. Це дає змогу індивідуалізувати процес накопичення пенсійного капіталу.

Варто зазначити, що цікавим є досвід застосування професійних пенсійних програм у США, де вони набули значного поширення. Як доводять останні дослідження, проведені серед найманих працівників, пересічним американцям досить важливо, щоб роботодавець надавав їм пенсійну допомогу [10].

Висновки. Таким чином, проаналізувавши проблему недовіри населення України до недержавного пенсійного страхування та сучасний стан ринку недержавного пенсійного забезпечення, можна зробити такі висновки:

1. Система НПФ в Україні знаходиться на початковому етапі становлення, однак розвивається швидкими темпами на ринкових засадах.
2. Основними перешкодами на етапі становлення та розвитку контингенту НПФ та споживачів їх послуг є низький рівень поінформованості потенційних споживачів.
3. Головними недоліками діючої системи НПФ є: недосвідченість приватних пенсійних фондів; не застосовуються міжнародні стан-

дарті фінансового обліку та звітності; система потребує вдосконалення ведення обліку на індивідуальному пенсійному рахунку; пенсійний накопичувальний рахунок може бути лише в гривнях.

4. Найбільш вагомими причинами, які стримують до участі у недержавному пенсійному забезпеченні, є як об'єктивні (низький рівень власних доходів), так і суб'єктивні (побоювання втрати коштів та недовіра до фінансових інститутів) фактори. При цьому менш важливим виявився рівень дохідності на пенсійні внески, тобто для населення більш важливою є надійність, а не прибутковість вкладів. Це свідчить про потребу проведення широкомасштабної роз'яснювальної роботи серед населення для зростання його довіри до фінансових інститутів.

5. Для подолання недовіри населення до установ фінансово-кредитної сфери, найбільш доцільною формою активізації недержавних пенсійних програм є розвиток корпоративних пенсійних фондів.

6. Уповноважені центральні органи державної виконавчої влади повинні якомога швидше розробити та розпочати серед населення України та підприємств-роботодавців широкомасштабну просвітницьку та інформаційну кампанію з питань діяльності недержавного рівня пенсійної системи.

Список літератури:

1. Кокіна В.А. Довше працюєш – більше маєш / В.А. Кокіна // Урядовий кур'єр. – 2009. – № 111. – С. 24–32.
2. Соціальні ризики фінансової стабільності України: Постанова Президії Національної академії Наук України від 24.09.2008 №231 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: www.1.nas.gov.ua/infrastructures/Legaltexts/nas/2008/regulations/Pages/231.aspx.
3. Закон України «Про недержавне пенсійне забезпечення» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/1057-15>.
4. Ковальова Н.П. Перспективи створення недержавних пенсійних фондів в Україні / Н.П. Ковальова // Цінні папери України. – 2010. – № 1. – С. 18–19.
5. Пенсійна реформа в Україні: дослідження суспільної думки 2010 р. // Матеріали проекту розвитку ринку капіталів USAID. – Київ, 2010.
6. Долгова О.О. Недержавні пенсійні послуги в Україні: напрями розвитку / О.О. Долгова // Вісник КНТЕУ. – 2013. – № 1. – С. 98–108.
7. Офіційний сайт Державної комісії з регулювання ринків фінансових послуг [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://nfp.gov.ua/>.
8. Голда Є.С. Сучасний стан та перспективи розвитку недержавних пенсійних фондів України / Є.С. Голда // Вісник Східноукраїнського національного університету імені Володимира Даля. – 2013. – № 16. – С. 104–107 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/VISUNU_2013_16_22.
9. Черненко К.П. Проблеми та перспективи розвитку недержавного пенсійного забезпечення в Україні / К.П. Черненко // Економіка та держава. – 2015. – № 10. – С. 45–48.
10. Кузьменко В.Б. Зарубіжний досвід функціонування систем недержавних пенсійних виплат / В.Б. Кузьменко // Вісник Пенсійного фонду України. – 2009. – № 2. – С. 18–21.

Александрова А. Н.

Реха К. Х.

Донецкий национальный университет экономики и торговли имени Михаила Туган-Барановского

ПРОБЛЕМА НЕДОВЕРИЯ НАСЕЛЕНИЯ УКРАИНЫ К НЕГОСУДАРСТВЕННОМУ ПЕНСИОННОМУ СТРАХОВАНИЮ И ПУТИ ЕГО ПРЕОДОЛЕНИЯ

Резюме

В статье рассмотрены основные тенденции развития негосударственных пенсионных фондов, исследованы причины недоверия граждан к отечественным участникам негосударственного пенси-

онного страхування. Виділені ризики негосударственного пенсійного страхування і визначені шляхи їх мінімізації.

Ключевые слова: НПФ, інвестиційні активи, внески, контракти, недовіра, ризик, можливості, розвиток.

Aleksandrova H. M.

Reha K. H.

Donetsk National University of Economics and Trade
named after Mykhailo Tugan-Baranovsky

THE PROBLEM OF DISTRUST OF THE POPULATION OF UKRAINE OF THE NON-STATE PENSION INSURANCE AND WAYS OF ITS OVERCOMING

Summary

The article discusses the main trends in the development of non-state pension funds, investigates the causes of distrust of citizens to domestic participants of non-state pension insurance. Highlighted the risks of private pension insurance and identified ways to minimize them.

Keywords: NPF, investment assets, contributions, contracts, distrust, risk, opportunities, development.

УДК 336.71

Барилук М.-М. Р.

ДВНЗ «Університет банківської справи»

ФІНАНСОВА БЕЗПЕКА КОМЕРЦІЙНОГО БАНКУ: ЕКОНОМІКО-ПРАВОВІ ЗАСАДИ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ

У статті проаналізовано нормативно-правове поле функціонування комерційних банків в Україні, окреслено ключові проблемні положення окремих нормативно-правових документів та визначено пріоритетні напрями вдосконалення вітчизняного законодавства для забезпечення фінансової безпеки банків. Визначено, що основною проблемою правового регулювання діяльності банків в Україні залишається відсутність єдиного кодифікованого нормативного акту щодо регулювання банківської діяльності у поєднанні з наявністю суперечностей окремих положень низки законів, а також інших нормативних актів із питань регламентування діяльності банків.

Ключові слова: фінансова безпека банку, банківське регулювання, економічні нормативи, стрес-тестування банків, Базель I, Базель II, Базель III.

Постановка проблеми. Розроблення ефективного механізму забезпечення фінансової безпеки комерційного банку неможливе без вивчення правового поля функціонування банку. З іншого боку, особлива увага приділяється такій вимозі до системи фінансової безпеки банку, як законність її функціонування. Своєю чергою, ця «законність» повинна ґрунтуватися на нормативно-правових актах, що регламентують діяльність у банківській сфері.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблеми правового забезпечення діяльності вітчизняних банків розглянуто в роботах вітчизняних науковців, серед яких: Барановський О.І., Вовченко Р.С., Зачасова Н.В., Рудніченко Є.М. та ін.

Мета статті полягає у дослідженні правового поля функціонування комерційного банку для подальшого розроблення організаційно-економічного механізму забезпечення фінансової безпеки банку в умовах загострення фінансової кризи та ескалації конфлікту на сході країни.

Виклад основного матеріалу дослідження. У сучасних умовах розвитку фінансової системи державне регулювання діяльності банків є одним із пріоритетних напрямів економічної політики держави, оскільки саме в банківських установах акумулюється значний обсяг фінансових ресурсів, необхідних для відтворення економіки.

Відповідно до законів України «Про Національний банк України» [1] та «Про банки і банківську діяльність» [2], повноваження щодо регулювання та нагляду за діяльністю банків покладено на Національний банк України (НБУ).

В Україні державне регулювання банківської діяльності [3] є сукупністю правових методів (законодавчі нормативні акти органів державної влади, у тому числі нормативно-правові акти НБУ, прийняті у формі постанов Правління НБУ, якими затверджуються положення, правила, інструкції, вимоги, норми з питань, віднесених до відання НБУ, щодо регулювання діяльності комерційних банків); адміністративних (ліцензування) та економічних методів (індикативне регулювання, оподаткування,

валютне регулювання, забезпечення сприятливого інвестиційного клімату в країні, рефінансування банків, контроль імпорту іноземного банківського капіталу та експорту капіталу).

Питання надійності вітчизняних банків постало на перший план в умовах загострення фінансово-економічної кризи. Таким чином, актуальним є аналіз діяльності Фонду гарантування вкладів фізичних осіб (далі – Фонд), одним із напрямів діяльності якого є забезпечення довіри з боку суспільства до вітчизняних комерційних банків. На нашу думку, саме довіра до банку з боку суспільства є важливим фактором впливу на фінансову безпеку комерційного банку.

Фонд розпочав свою діяльність із прийняттям Закону України «Про фонд гарантування вкладів фізичних осіб» [4]. Фонд у межах делегованих йому повноважень веде реєстр банків, які є учасниками національної системи страхування депозитів, здійснює моніторинг їхньої діяльності, виплачує відшкодування в розмірі не більше 200 тис. грн. за вкладами в банках-банкрутах, інвестує кошти Фонду в державні цінні папери.

Важливим кроком у діяльності Фонду став прийнятий Закон України «Про систему гарантування вкладів фізичних осіб» [5], відповідно до якого на Фонд покладено нові повноваження – можливість виводити неплатоспроможні комерційні банки з ринку.

Проте є низка проблем, які, на нашу думку, прямо впливають на рівень довіри до вітчизняних банків. Ресурси Фонду станом на 01.01.2016 становили 14,1 млрд. грн. та не здатні покрити суму можливого відшкодування ПАТ «КБ «ПриватБанк» (88,4 млрд. грн., що становить 46,1% по системі) [6].

Позитивними зрушеннями в діяльності Фонду було прийняття Рішення виконавчої дирекції Фонду від 29 березня 2013 р. № 21 «Про встановлення диференційованого збору до Фонду», відповідно до якого розмір відрахувань до Фонду прямо залежить від ризикованості діяльності банку. Такі заходи стимулювали банки підвищувати якість управління ризиками, що, своєю чергою, прямо впливає на рівень фінансової безпеки банку.

Однак розрахунок диференційованого збору шляхом зважування базової річної ставки збору за ступенем ризику до Фонду здійснюється учасниками Фонду. Так, за даними річної звітності Фонду за 2015 р., учасниками Фонду при обчисленні суми регулярного збору було не в повному обсязі враховано залишки коштів фізичних осіб, облікованих на банківських рахунках, залишки за якими мали бути включені до розрахунку диференційованого збору та з яких мають здійснюватися відрахування до Фонду, а також недостовірно проведено розрахунок банками ступеня ризику, від якого залежить річна ставка як у національній, так і в іноземній валютах. Така недобросовісна поведінка окремих банків прямо впливає фінансову безпеку окремого банку. Таким чином, такі дії знижують можливість акумулювати Фондом достатній обсяг фінансових ресурсів для гарантування вкладів населення. Як наслідок, виникає дефіцит ліквідності Фонду, у зв'язку з чим виникає нестача ресурсної бази для здійснення виплат коштів вкладникам неплатоспроможних банків та підрив довіри як до банківської системи загалом, так і до окремого комерційного банку.

На нашу думку, у зв'язку з виявленими порушеннями з боку окремих комерційних банків доцільним є посилення контролю над виконанням положень Закону України «Про систему гарантування вкладів фізичних осіб» та підзаконних нормативно-правових актів Фонду.

Невирішеним на сьогодні залишається питання щодо участі державного «Ощадбанку» у Фонді. Так, відповідно до ст. 57 Закону України «Про банки і банківську діяльність» [2], вклади фізичних осіб державного «Ощадбанку» України гарантуються державою. Однак у разі визнання «Ощадбанку» банкрутом на законодавчому рівні не визначено алгоритму відшкодування вкладів цього банку, тому існує велика ймовірність відшкодування таких вкладів протягом невизначеного періоду часу.

Істотним недоліком, який впливає на залучення банками вкладів, є відсутність державного гарантування вкладів у банківських металах та депозитів юридичних осіб.

Для утримання ризикованості банківської діяльності на допустимому рівні НБУ розроблена Інструкція «Про порядок регулювання діяльності банків в Україні» [7], яка містить перелік обов'язкових економічних нормативів, які систематизовано в чотири групи: нормативи капіталу, нормативи ліквідності, нормативи кредитного ризику, нормативи інвестування.

Аналіз наукової і нормативної літератури, присвяченої питанням фінансової безпеки банків, дає можливість зробити висновки, що оцінка рівня фінансової безпеки комерційних банків передбачає також моніторинг рівня дотримання економічних нормативів вітчизняними банками, які відображають потенціал банківської діяльності та своєчасність виконання ними зобов'язань перед клієнтами комерційних банків.

Зазначимо, що в період розгортання глобальної фінансово-економічної кризи Національний банк України збільшив мінімальний розмір регулятивного капіталу до 10 млн. євро, а за останніми нововведеннями мінімальний розмір регулятивного капіталу банку, що отримав банківську ліцензію після 11 липня 2014 р., має становити 500 млн. грн. Водночас мінімальний розмір регулятивного капіталу комерційного банку, що отримав банківську ліцензію до 11 липня 2014 р., має становити 120 млн. грн. до 10 липня 2017 р., а також поступово зрости до 500 млн. грн. – з 11 липня 2024 р.

В умовах впливу кризових процесів на функціонування банківської системи нестача ліквідності комерційних банків як наслідок проблеми платоспроможності багатьох із них призвела до непоодиноких випадків банкрутства банків. Для подолання кризових явищ Національним банком було внесено низку змін до Постанови № 368 [7]. Так, із прийняттям Постанови № 683 [8] НБУ оновлено порядок розрахунку нормативів достатності (адекватності) регулятивного капіталу (Н2) та нормативів кредитного ризику.

Що стосується розрахунку кредитного ризику, то за оновленою методикою передбачено включення активів за їх балансовою вартістю. У Постанові № 683 визначено умови для зменшення зобов'язання за наданими комерційним банком гарантіям, акредитивами для зменшення кредитного ризику. Це, своєю чергою, розширить можливості банків використовувати такі фінансові інструменти за наявності грошового забезпечення за останніми.

Група активів зі ступенем ризику 0% під час розрахунку достатності регулятивного капіталу (Н2) доповнена активами, забезпеченими державною гарантією.

Відповідно до Постанови № 683 [8], змінено підхід до порядку врахування субординованого боргу в частині підстав для зупинки сплати відсотків у разі погіршення фінансового стану банку.

Постановою НБУ № 615 [9] скорочено термін надання кредитів рефінансування на тендерній основі. Відповідно до внесених змін, термін надання такого кредиту становитиме не один рік, а 90 днів. Ці нововведення є необхідними для переходу за планами НБУ до кінця 2016 р. на режим таргетування інфляції. Також, відповідно до Постанови № 615, банкам дозволено частково погашати і вивільняти заставу. До порівняння: раніше банки могли вивільняти заставне майно після повного погашення зобов'язання.

Відповідно до Методичних рекомендацій організації та функціонування систем ризик-менеджменту в банках України [10], «стрестестування – метод кількісної оцінки ризику, який полягає у визначенні величини неузгодженої позиції, яка наражає банк на ризик, та у визначенні шокової величини зміни зовнішнього фактору – валютного курсу, процентної ставки тощо. Поєднання цих величин дає

уявлення про те, яку суму збитків чи доходів отримає банк, якщо події розвиватимуться за закладеними припущеннями. Стрес-тестування широко використовується для оцінки кредитного ризику, валютного ризику та ризику зміни процентної ставки». Так, фінансова криза 2008 р. підірвала довіру до вітчизняних банків, як наслідок, відбулося масове вилучення депозитів, тому, на нашу думку, перелік ризиків, які враховуються законодавцем під час проведення стрес-тестування, необхідно доповнити ризиком утрати ліквідності банків унаслідок масового вилучення вкладів.

Уважаємо, що метод стрес-тестування є якісним інструментом управління фінансовою безпекою банку, оскільки дає змогу: попередити та своєчасно виявити ризики та загрози фінансової безпеки банку та розрахувати можливий розмір збитків у результаті генерації загроз; оцінити якість управління проблемними активами та достатність сформованих резервів для відшкодування потенційних утрат; проаналізувати адекватність та достатність сформованого власного капіталу для визначення потенційних можливостей покривати збитки у разі виникнення непередбачуваних подій загрозливого характеру.

Під час проведення стрес-тестування НБУ повинні бути враховані вимоги Базельського комітету з питань банківського нагляду, який надав рекомендації щодо проведення стрес-тестування банків. Так, банківські органи нагляду повинні спрямовувати стрес-тести на подолання таких невизначеностей, як: оцінка ставок дефолту, ймовірності різних факторів ризику шляхом розроблення конкретних сценаріїв, незважаючи на ймовірність настання таких подій [11]. Тому НБУ імплементовано стандарти проведення стрес-тестування з врахуванням фундаментального принципу ефективного банківського нагляду запропонованого Базельським комітетом (принцип № 7) «Процес ризик-менеджменту», який наголошує, що «...наглядовий орган зобов'язує банки проводити стрес-тестування, орієнтоване на перспективу, в якому будуть виявлятися потенційні події або зміни в ринкових умовах, які мають негативний вплив на банк» [12].

Якщо зупинитися більш детально на нормативно-правовому регулюванні у сфері забезпечення фінансової безпеки на макро- та мікрорівнях, то законодавчі підвалини було закладено з прийняттям Концепції національної безпеки в 1997 р. Наступним етапом було прийняття Закону України «Про основи національної безпеки України» [13], а Концепція втратила чинність. У вищезгаданому законі увага акцентується на основних напрямках державної політики щодо питань національної безпеки в економічній сфері. У Стратегії національної безпеки України [14], яку було затверджено відповідно до Указу Президента України від 12.02.2007 № 105 акцент робиться на конкретизації загроз та викликів економічній безпеці країни та визначено, що основними стратегічними цілями політики національної безпеки в економічній

сфері є зміцнення довіри до фінансових устав, оптимізація податкового навантаження на бізнес, забезпечення сталості фінансової системи та гнучкості валютного курсу. Підґрунтя для законодавчого розмежування складників національної безпеки в економічній сфері та закріплення визначення безпеки у банківській сфері було закладено на основі прийняття Концепції забезпечення національної безпеки у фінансовій сфері від 15.08.2012 № 569-р [15]. Цим документом було виділено ключові загрози, які впливають на безпеку банків, та визначено заходи для їх мінімізації. Однак необхідно зазначити, що даний перелік є дещо звуженим та розмитим, оскільки немає чіткого розмежування загроз за видами банківської безпеки. Визначення поняття «фінансова безпека банку» на законодавчому рівні так і не відбулося.

Однак сучасні виклики та загрози, агресія Росії проти України звели нанівець більшість принципів, закладених у Стратегії національної безпеки, що стало поштовхом для розроблення нової Стратегії національної безпеки, яка покликана стати, на думку Секретаря РНБО Турчинова О.В., першим не декларативним, а винятково практичним документом. У Стратегії визначено основною загрозою національній безпеці України агресивну політику Росії. У результаті військових дій на сході України було зруйновано філії і відділення вітчизняних банків. Так, відповідно до Постанови НБУ № 466 [16], Національний банк України запровадив надзвичайний режим роботи банківської системи, як наслідок, було призупинено здійснення всіх банківських операцій на територіях, проведення воєнних дій. Таким чином, комерційні банки, які провадили свою діяльність на зазначених територіях, утратили значний обсяг ресурсної бази, клієнтів, наслідком стало загальне погіршення фінансового стану відповідних банків.

Однак проведений аналіз вищезгаданих нормативних документів показав, що конкретизуються лише загрози національним інтересам на макрорівні, а вплив загроз на мікрорівень лишився поза увагою законодавця. Також відсутня систематизація складників національної безпеки в економічній сфері.

Оскільки економіка України функціонує в умовах впливу кризових явищ, нагальним постало питання створення адекватної сучасним реаліям системи своєчасного виявлення ситуацій загрозливого характеру для розроблення комплексу заходів, спрямованих на забезпечення стабільності фінансової системи. Так, відповідно до Указу ПУ № 170/2015, створено Раду з фінансової стабільності [17] для своєчасного виявлення та мінімізації впливу загроз, що матимуть негативний вплив на функціонування не лише банківської, але й фінансової системи країни. На нашу думку, своєчасним є створення такого мегарегулятора, адже ситуація в банківській системі вимагає консолідації зусиль НБУ та Міністерства фінансів для відновлення довіри до банківської системи.

Для розрахунку рівня банківської безпеки Міністерством економічного розвитку і торгівлі розроблено «Методичні рекомендації щодо розрахунку рівня економічної безпеки України» [18]. Так, аналіз вищезгаданого підзаконного нормативно-правового акту, а саме основних складників банківської безпеки: частки простроченої заборгованості за кредитами в загальному обсязі кредитів, наданих банками резидентам України; співвідношення банківських кредитів та депозитів в іноземній валюті; частки іноземного капіталу у статутному капіталі банків; співвідношення довгострокових (понад один рік) кредитів та депозитів; рентабельність активів; співвідношення ліквідних активів до короткострокових зобов'язань; частки п'яти найбільших банків у сукупних активах банківської системи, дав змогу зробити такі висновки. По-перше, на нашу думку, потрібно уточнити, що використання перелічених вище показників дасть змогу визначити рівень фінансової безпеки банківської системи. Так, Зубко М.І. [19] виділяє такі види безпеки банківської діяльності: особисту, колективну, економічну та інформаційну. Таким чином, і показники для розрахунку рівня безпеки кожної з перелічених вище складників відрізнятимуться. По-друге, даний перелік показників доцільно використовувати для розрахунку рівня фінансової безпеки банківської системи загалом, а не окремого комерційного банку зокрема.

Нині законодавство України не містить офіційної системи поглядів на поняття «фінансова безпека банку», принципів та методів розрахунку інтегрального показника фінансової безпеки банку, заходів та засобів захисту від зовнішніх та внутрішніх загроз. Дана ситуація зумовлена тим, що серед учених-економістів тривають дискусії, оскільки одні науковці інтерпретують фінансову безпеку банку як функціональний складник економічної безпеки банку, заперечуючи при цьому необхідність виділення фінансового складника в особливу сферу наукового дослідження, інші науковці досліджують фінансову безпеку банку як самостійний предмет наукового пізнання.

Також відсутній уніфікований нормативно-правовий акт регулювання діяльності банків в Україні. Саме зведення нормативно-правових актів щодо регулювання банківської діяльності, наприклад у Банківський кодекс, дасть змогу

заповнити прогалини та усунути суперечності правового регламентування діяльності банків.

В умовах інтеграційних процесів вплив зовнішнього економічного середовища не може бути нівельований. На діяльність вітчизняних банків впливають не лише вимоги органів регулювання всередині країни, але й на наднаціональному рівні.

Одним із головних завдань Базельського комітету є запровадження єдиних вимог щодо регулювання банківської діяльності, які мають на меті нівелювати відмінності між законодавствами різних країн, усуваючи при цьому основну причину регулятивного арбітражу. Першим уніфікованим документом банківського регулювання стало розроблення та прийняття угоди Базель I [20]. Так, у 2004 р. угода Базель I ратифікована близько в 130 країнах світу.

Таким чином, можна стверджувати що впровадження загальноновизнаних інституціональних меж стало переломним моментом у регулюванні банківської діяльності на наднаціональному рівні.

Більшість положень вітчизняного банківського законодавства базується на положеннях Базель I. Так, наприклад, з урахуванням рекомендацій Базельського комітету НБУ була прийнята Постанова «Про затвердження Інструкції про порядок регулювання діяльності банків в Україні» від 28.08.2001 № 368 щодо оцінки капіталу банку. Однак в Україні не імplementовано такі принципи Базель I, як включення ринкових ризиків та гібридного капіталу.

Стрімке зростання залежності функціонування банківських систем від впливу чинників, генерованих міжнародним середовищем, зокрема зростання обсягів проведення розрахунків на наднаціональному рівні, поява принципово нових банківських продуктів, проникнення іноземного банківського капіталу в банківські системи, як наслідок – поява нових загроз та ризиків. Так, відбулися зміни не лише в характері міжнародних економічних відносин, але й у структурі капіталу банків. Таким чином, Базель I перестав відповідати тогочасним тенденціям і змінам у фінансовому секторі. Проблемою Базель I, яка стала поштовхом для прийняття Базель II було те, що ранжування активів за ступенем ризику відбувалося залежно від приналежності його до певної категорії контрагентів. Більшість економістів схилилися до

Таблиця 1

Методи підвищення рівня капіталу банку (Basel II)

Ключові зміни	Можливі прояви
Мінімальні вимоги до частки акціонерного капіталу: • збільшення з 2,0% до 4,5%; • додатково буфер збереження капіталу в 2,5%; • частка акціонерного капіталу плюс буфер – 7,0%; • поетапне впровадження з 2013 по 2019 р. Мінімальних вимог до загального капіталу: • збільшення з 8,0% до 10,5% (у тому числі буфер безпеки); • поетапне введення з 2013 по 2019 рр. Очікується, що антициклічний буфер капіталу буде сформований шляхом збільшення буфера консервації під час надмірного кредитного зростання.	Істотні додаткові вимоги до капіталу банку можуть бути покриті за рахунок невикористаних дивідендів або звичайних акцій. Імовірність використання буферу збереження капіталу невисока, враховуючи обмеження щодо розподілу прибутку

Джерело: систематизовано автором на основі [22]

думки, що даний ризик потрібно прив'язати до ризику контрагента. Також невдоволення Базелем I пов'язане з використанням у сфері сек'юритизації активів нових фінансових інструментів для регулятивного арбітражу.

Таким чином, результатом проведення довготермінових консультацій 26 червня 2004 р. було прийнято Базель II [21] для підвищення надійності та прозорості банківських систем шляхом упровадження новітніх методик управління ризиками банківської діяльності.

Дана угода базується на трьох так званих опорах (Опора 1, Опора 2, Опора 3). Однак фінансова криза 2008 р. виявила слабкі місця угоди Базель II. Незважаючи на те що жоден із прийнятих документів на наднаціональному рівні за останні 20 років не вплинув більше на банківську діяльність, ніж Базель II, внесені зміни виявилися недостатніми для запобігання, або хоча б пом'якшення, наслідків глобальних фінансових потрясінь.

Базельський комітет приступив до перегляду своїх вимог щодо достатності капіталу банків. Результатом такої роботи стала розроблена система вимог до достатності капіталу і ліквідності, що отримала назву Базель III і схвалена «Великою двадцяткою» на саміті в Сеулі в листопаді 2010 р. Базель III не скасовує попередні Угоди, а доповнює їх та спрямований на ліквідацію недоліків Базель II.

Так, недоліками Базель II у частині управління капіталом банку (Опора 1) є: недостатні вимоги до розміру капіталу банку; відсутність штрафних санкцій за високу концентрацію кредитного портфеля банку; проциклічність і ризик-чутливі запропоновані моделі; нехтування ризи-

ком країни. Щодо вимог пруденційного контролю (Опора 2), то недостатня увага приділена ризику контрагента по операціях із похідними цінними паперами. У частині забезпечення ринкової дисципліни (Опора 3) – неспроможність реалізувати вимоги щодо розкриття інформації.

Для забезпечення стійкості, а отже, і фінансової безпеки банків Базель III передбачає низку нових вимог щодо достатності та структури капіталу банку, увагу приділено питанням управління ліквідністю, та введено нові стандарти щодо розкриття інформації.

Угода Базель III [22] значно посилює вимоги до структури та якості капіталу банку: введено нові вимоги до капіталу I та II рівнів, підвищено вимоги до власного капіталу банку та капіталу першого рівня, відбувається поступовий відхід від гібридних інструментів, уточнено перелік допустимих відрахувань із капіталу банку.

Відповідно до положень Базель II, капітал банку виконує функцію поглинання збитків, що пояснюється подіями останньої фінансової кризи. Так, нова Угода визначає, що капітал I рівня здатен покривати збитки в ході поточної діяльності банку (going concern), а капітал II рівня поглинає збитки в ході припинення діяльності банку (gone concern). Капітал III рівня (для страхування від ринкового ризику) Базель III скасовує.

Базель III передбачає заходи з підвищення якості капіталу, що в кінцевому підсумку має вплинути на здатність поглинати збитки як у разі нормальної діяльності, так і в разі ліквідації банку (табл. 1).

Окрім того, Базель III передбачається створення двох буферів капіталу: консерва-

Таблиця 2

Аналіз нормативів ліквідності

Ключові зміни	Можливі прояви
• 30-денний коефіцієнт короткострокової ліквідності (LCR) розроблений для забезпечення короткострокової стійкості банку до потенційних розривів ліквідності. Коефіцієнт LCR дасть змогу переконатися, що міжнародні банки володіють достатньою кількістю високоякісних ліквідних активів, щоб витримати стресовий сценарій фондування, розроблений органами нагляду. • Розрахунок коефіцієнта LCR передбачає порівняння величини високоякісних ліквідних активів з очікуваними грошовими відтоком протягом 30-денного стресового сценарію. Очікувані грошові відтоки повинні бути покриті досить ліквідними, високоякісними активами. • Активам присвоюються ваги залежно від ліквідності, які варіюються від 100% для державних облігацій і готівки до 0–50% для корпоративних облігацій	• Зниження ризику вилучення депозитів дасть змогу покращити загальну стабільність фінансового сектора. • Введення коефіцієнта LCR може негативно вплинути на рентабельність банку, оскільки зажадає від банків підтримки більш ліквідних низькодохідних активів для виконання вимог коефіцієнта покриття ліквідності. • Інтерпретація «правильних» рівнів грошових відтоків (right run-off rates) національними регулятором може призвести до численних дискусій.
• Коефіцієнт NSFR розроблений для стимулювання банків залучати стабільні джерела фінансування банківських операцій і для зниження залежності від короткострокового фінансування. • Необхідні і доступні суми фінансування визначаються із застосуванням зважених факторів, що відображають «стабільність» доступного фондування і дюрації активу. • Активам присвоюються такі ваги: від 0% і 5% – для готівки і державних облігацій до 65% – для іпотечних кредитів, 85% – для роздрібних кредитів і 100% – для інших активів. • Для визначення доступного стабільного фінансування зобов'язань зважені фактори коливаються від 100% для капіталу I рівня до 90% для роздрібних депозитів і 50% для повного незабезпеченого фінансування. Фінансування від Європейського центрального банку (ЕЦБ) зважується під 0%.	• Коефіцієнт NSFR стимулює банки збільшити обсяги змішаного фінансування. • Банкам буде необхідно збільшити пропорцію між корпоративними депозитами з терміном більше одного року і міжбанківськими. • Управління коефіцієнтом NSFR, змінюючи склад активів, сприятиме збільшенню частки короткострокових активів і зниженню прибутковості. • Банки з високим коефіцієнтом NSFR будуть спроможні впливати на ринкове ціноутворення та активи. Конкурен-тоспроможність слабших банків знизиться, як наслідок – загальне зниження конкурентоспроможності в банківському секторі.

Джерело: систематизовано автором на основі [22]

ції (conservation) і контрциклічний буфер (countercyclical buffer range) [23]. Метою створення таких буферів капіталу є забезпечення достатності капіталу на певному рівні за рахунок обмеження розподілу прибутку. Так, буфер консервації створюється під час системного економічного спаду для покриття збитків банківського сектору та фактично являє собою систему страхування банків на випадок реалізації стресів системного походження, а контрциклічний буфер – для обмеження надлишкової кредитної активності банків.

Фінансово-економічна криза продемонструвала неефективність оцінки кредитного ризику з використанням моделей внутрішніх рейтингів на основі вимог Базель II (IRB-підхід), оскільки напряму залежала від фази економічного циклу. Так, у період процвітання економіки кредитний ризик контрагента низький, як і вимоги до капіталу. Це означає, що банк має достатню капітальну базу для розширення кредитування, що, своєю чергою, послужить джерелом нового проциклічного імпульсу. У період економічного спаду відбуваються зворотні процеси [24]. Таким чином, використання даного підходу спричинило різке зменшення обсягів кредитування в період спаду, коли економіка більш за все потребує додаткового вливання фінансових ресурсів.

Для оцінки стабільності банку, відповідно до Базель III, розроблено два нормативи ліквідності: показник короткострокової ліквідності (LCR) і показник чистого стабільного фондуювання (NSFR), які покликані стати зовнішніми індикаторами стійкості банків у разі виникнення проблеми ліквідності (табл. 2).

Базельський комітет посилив також вимоги до розкриття інформації банками, зокрема щодо розрахунку адекватності капіталу банку, операцій із сек'юритизації, позабалансових статей та виплат винагород і бонусів. Відповідно до положень Базель III, висуваються вимоги до звірки даних звітності з вихідними даними, що, своєю чергою, підвищуватиме прозорість сформованого капіталу: всі елементи регулятивного капіталу банку розкриваються у співвідношенні з даними фінансової звітності; таким чином, зовнішні суб'єкти ринку розумітимуть, яким чином у банку сформовано даний рівень адекватності капіталу.

Нові банківські стандарти Базель III залишили без уваги такі важливі питання, які, на нашу думку, істотно впливають на можливість забезпечення банками фінансової безпеки:

1. Вимоги Базель III не поширюються на небанківські кредитні організації, що надає останнім конкурентні переваги порівняно з банками, оскільки їхня діяльність не регламентована міжнародними стандартами.

2. Можливість регуляторного арбітражу для міжнародних банків між різними юрисдикціями, країн базування банку.

3. Відсутність штрафних санкцій. Незважаючи на те що більшість рекомендацій Базель II закріплені в Базель III як норми обов'язкового характеру, така важлива сфера діяльності банку, як управління концентрацією портфелю банку, носить рекомендаційний характер.

Висновки. З огляду на проведений аналіз нормативно-правового забезпечення фінансової безпеки комерційних банків, можна зробити висновок, що на даному етапі формування системи нормативно-правових актів не відповідає необхідним вимогам і є незавершеним.

Система пруденційного нагляду за банківською діяльністю нині спрямована здебільшого на реагування на негативні події, які вже реалізовані. На нашу думку, регулятивні заходи повинні бути розроблені так, щоб передбачати і своєчасно реагувати на появу нових викликів і загроз, аніж на жорсткі репресивні заходи. Таким чином, доцільним є регулярне проведення стрес-тестувань для оцінки можливих збитків окремих банків і банківського сектору в цілому в умовах реалізації стресових сценаріїв.

На основі проведеного аналізу в напрямі вдосконалення системи нормативно-правових актів, які сприятимуть забезпеченню належного рівня фінансової безпеки комерційного, необхідно:

- на законодавчому рівні закріпити визначення поняття «фінансова безпека комерційного банку»;
- розробити відповідні доктрину, концепцію, стратегію і тактику забезпечення фінансової безпеки держави, визначивши при цьому систему принципів забезпечення фінансової безпеки банку, розробити індикатори для оцінки рівня фінансової безпеки банку та відповідні критеріальні вимоги до неї, систематизувати загрози фінансовій безпеці банку, засоби, способи і методи забезпечення фінансової безпеки банку як однієї зі складових частин фінансової безпеки держави;
- спрямувати законотворчу діяльність на попередження і запобігання фінансовим злочинам у банківських установах;
- кодифікувати нормативні акти щодо регулювання банківської діяльності в уніфікований документ, наприклад Банківський кодекс;
- розробити систему гарантій захисту інтересів вкладників – юридичних осіб та вкладів у банківських металах;
- закріпити на законодавчому рівні терміни проведення стрес-тестування для вітчизняних банків;
- гармонізувати вітчизняне банківське законодавство з вимогами Базельського комітету.

Список літератури:

1. Про Національний банк України : Закон України № 679-14 від 20.05.1999 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/679-14>.
2. Про банки і банківську діяльність : Закон України № 2121-III від 07.12.2000 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : zakon5.rada.gov.ua/laws/show/2121-14.

3. Заруцька О.П. Банківський нагляд з використанням структурно-функціонального аналізу: теорія, світовий і вітчизняний досвід : монографія / О.П. Заруцька. – Суми : УАБС НБУ, 2013. – 379 с.
4. Про фонд гарантування вкладів фізичних осіб : Закон України № 4452-VI від 2002 р. (втратив чинність) [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/2740-14>.
5. Про систему гарантування вкладів фізичних осіб : Закон України № 4452-VI від 23.02.2012 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/4452-17>.
6. Офіційна Інтернет-сторінка ФГВФО [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.fg.gov.ua/images/docs/reports/Звіт_Фонду_гарантування_за_2015.pdf.
7. Про затвердження Інструкції про порядок регулювання діяльності банків в Україні : Постанова Національного банку України № 368 від 28.08.2001 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/z0841-01>.
8. Про затвердження Змін до Інструкції про порядок регулювання діяльності банків в Україні : Постанова Національного банку України № 683 від 08.10.2015 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <https://bank.gov.ua/doccatalog/document?id=22653240>.
9. Про затвердження Положення про застосування Національним банком України стандартних інструментів регулювання ліквідності банківської системи : Постанова Національного банку України № 615 від 17.09.2015 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.bank.gov.ua/doccatalog/document?id=21857413>.
10. Про схвалення методичних рекомендацій організації та функціонування систем ризик-менеджменту в банках України : Постанова Національного банку України № 361 від 02.08.2004 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/v0361500-04>.
11. Credit Risk Modelling: Current Practices and Applications 1999 [El. resource]. – www.bis.org/publ/bebs49.htm.
12. Principles for sound stress testing practices and supervision. Basel Committee on Banking Supervision, may, 2009 [El. resource]. – URL: www.bis.org/publ/bebs49.htm.
13. Про основи національної безпеки України : Закон України № 964-IV від 19.06.2003 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/964-15>.
14. Про Стратегію національної безпеки України : Указ Президента України №105/2007 від 12.02.2007 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/105/2007>.
15. Концепція забезпечення національної безпеки у фінансовій сфері : Розпорядження КМУ від 15.08.2012 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/569-2012-%D1%80>.
16. Про призупинення здійснення фінансових операцій : Постанова Національного банку України № 466 від 06.08.2014 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.bank.gov.ua/doccatalog/document?id=9475183>.
17. Про раду з фінансової стабільності : Указ Президента України № 170/2015 від 24.03.2015 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon0.rada.gov.ua/laws/show/170/2015>.
18. Про затвердження Методичних рекомендацій щодо розрахунку рівня економічної безпеки України : Наказ Міністерства економічного розвитку і торгівлі України № 1277 від 29.10.2013 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://cet.com.ua/2013/29.10.2013_1277.htm.
19. Зубок М.І. Безпека банків / М.І. Зубок. – К., 2002. – 306 с.
20. Basel I: International convergence of capital measurement and capital standards [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.bis.org/publ/bcbs04a.htm>.
21. Basel II: International Convergence of Capital Measurement and Capital Standards // Bank of international Settlements. – Basel, June 2006. – 347 p.
22. Basel III: A global regulatory framework for more resilient banks and banking systems – revised version June 2011, BCBS, May 2011.
23. Final elements of the reforms to raise the quality of regulatory capital issued by the Basel Committee, BCBS, Dec 2010.
24. Results of the comprehensive quantitative impact study, BCBS, Aug 2010.

Барылюк М.-М. Р.

ГВУЗ «Університет банківського дела»

ФИНАНСОВАЯ БЕЗОПАСНОСТЬ КОММЕРЧЕСКОГО БАНКА: ЭКОНОМИКО-ПРАВОВЫЕ ОСНОВЫ ОБЕСПЕЧЕНИЯ

Резюме

В статье проанализировано нормативно-правовое поле функционирования коммерческих банков в Украине, определены ключевые проблемные положения отдельных нормативно-правовых документов и определены приоритетные направления по совершенствованию отечественного законодательства для обеспечения финансовой безопасности банков. Определено, что основной проблемой правового регулирования деятельности банков в Украине продолжает оставаться отсутствие единого кодифицированного нормативного акта по регулированию банковской деятельности в сочетании с наличием противоречий отдельных положений ряда законов, а также других нормативных актов по вопросам регламентации деятельности банков.

Ключевые слова: финансовая безопасность банка, банковское регулирование, экономические нормативы, стресс-тестирование банков, Базель I, Базель II, Базель III.

Baryliuk M.-M. R.

State University of Banking

**FINANCIAL SECURITY OF COMMERCIAL BANK:
ECONOMIC AND LEGAL BASIS OF ITS IMPLEMENTATION**

Summary

In the article, the legal framework of functioning of commercial banks in Ukraine is analyzed, outlined the key areas of provision of certain legal documents and identified priority areas for improving legislation of Ukraine in order to ensure financial security of commercial banks. It is determined that the main problem of legal regulation of banks in Ukraine is the absence of a single codified regulation act on banking, coupled with the presence of contradictions in certain provisions of a number of laws and other normative acts on regulation of banks.

Keywords: bank financial security, banking regulation, prudential standards, stress testing of banks, Basel I, Basel II, Basel III.

УДК 336.77

Давидович І. Д.
Ломачинська І. А.
Мумладзе А. О.

Одеський національний університет імені І. І. Мечникова

УДОСКОНАЛЕННЯ ТЕОРЕТИЧНИХ ПІДХОДІВ ДО ВИЗНАЧЕННЯ СУТНОСТІ «КРЕДИТОСПРОМОЖНІСТЬ ПІДПРИЄМСТВА»

У статті представлений комплексний аналіз теоретичних підходів до визначення сутності категорії «кредитоспроможність підприємства». Відзначено, що неоднозначність тлумачення та різноманітність основних характеристик кредитоспроможності підприємства обумовлено відмінністю ролей учасників кредитних відносинах, розміром підприємства, національною або іноземною приналежністю позичальника й ін. Обґрунтовано зв'язок категорій «кредитоспроможність», «платоспроможність», «кредитний ризик», «кредитоємність» підприємства. Запропоновано закріпити застосовування категорії «кредитоспроможність», окрім банківської практики, в будь-якій фінансово-господарській діяльності, пов'язаній з кредитними відносинами.

Ключові слова: кредитні відносини, кредитор, позичальник, кредитоспроможність, платоспроможність, кредитний ризик, кредитоємність.

Постановка проблеми. Функціонування будь-якого суб'єкту господарювання в умовах сучасного ринкового господарства передбачає залучення зовнішніх джерел фінансування, серед яких найбільш значимим є кредит. Сучасна господарська практика пропонує різноманітні форми і види кредитів, які дозволяють не лише забезпечити безперервний процес виробництва, а й економію витрат, своєчасне оновлення позаоборотних активів у відповідності до тенденцій НТП, створити умови для освоєння нових ринків і підвищення конкурентоспроможності тощо [1].

Більшість українських підприємств на сьогодні мають потребу у кредитних ресурсах, задоволення якої дозволить відновити їх активність та конкурентоспроможність в умовах високої невизначеності ділового середовища. Разом із цим, на 1.07.2016 р. частка боргів реального сектору досягла 100,3% ВВП. Частка негативно класифікованих боргів в цілому по нефінансовому сектору становила 39%, хоча в металургії досягла 62%, машинобудуванні – 57%, харчовій промисловості та будівництві і нерухомості – 52% [2]. В порівнянні з 2014-2015 рр. ситуація в 2016 р. дещо покращується, про що свідчить зростання прибутковості, ліквідності суб'єктів господарювання реального сектору, однак боргове навантаження по більшості видах економічної діяльності все ще перевищує нормативне значення 3. Зокрема відношення боргу до прибутку до відрахування процентів, податків, амортизації (EBIDTA) для харчової промисловості за 6 місяців 2016 р. становило 9,7, металургії – 9,3, машинобудування – 6,1, постачання електроенергії – 5,8, транспорту – 3,9. Втім для добувної промисловості цей показник становив 2,1, легкої промисловості – 2,0, сільського господарства – 0,9 [2].

Причинами такої ситуації є не лише фінансово-економічна та соціально-політична нестабільність в країні, а й відсутність належного інформаційно-методичного забезпечення, досконалого управління взаємодії комерційних бан-

ків і підприємств у кредитному процесі, ризик-менеджменту тощо [3]. В контексті цього уваги заслуговує кредитоспроможність як одна із найважливіших характеристик фінансово-господарського стану підприємства.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питанню визначення та оцінки кредитоспроможності у зарубіжній і вітчизняній спеціалізованій літературі присвячено достатньо багато робіт. Розглядає в своїх працях цю категорію ще А. Сміт. Значний вклад у дослідження сучасної сутності та методології оцінки кредитоспроможності внесли такі вчені як Е. Альтман, Е. Брігхем, Н. Бунге, Л. Гапенські, О. Дзюблік, А. Єпіфанцев, Дж. М. Кейнс, Н. Корецька, О. Лаврушин, В. Лагутін, О. Мороз, О. Остафільд, О. Примостка, С. Роуз, М. Савлук, Дж. Ф. Сінкі й ін. Пропонують визначення сутності кредитоспроможності позичальника та методики її оцінки й інструктивні документи НБУ.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Разом із цим, більшість дослідників розглядають кредитоспроможність в контексті банківської операції кредитування, особливостей її оцінки, виходячи із галузевих характеристик підприємства, організаційних та інформаційно-методичних аспектів аналізу тощо. Однак, окрім операцій банківського кредитування, поняття «кредитоспроможність» доцільно застосовувати при інвестиційних угодах (здатність об'єкта інвестування згенерувати необхідний обсяг прибутку для повернення вкладених в нього інвестицій); при товарно-матеріальному кредитуванні (коли продукція відвантажується на умовах відстрочки платежу, і під «кредитоспроможністю» в цілому слід розуміти здатність покупця повернути гроші за товар, послуги, роботи у визначенні строки, і в цьому випадку позичальник не зважає на наявність прибутку чи збитку позичальника); при небанківському кредитуванні (наприклад, кредити кредитних спілок); при страхуванні й ін. Крім того, слід розрізняти кредитоспромож-

ність національного та іноземного позичальника; кредитоспроможність малого, середнього, великого підприємства, фізичної і юридичної особи; кредитоспроможність, що оцінює приватна особа, підприємство, фінансова установа, держава. В кожному з цих випадків потенційний кредитор буде по різному підходити до визначення базових елементів оцінки «кредитоспроможності», використовувати різні інструменти оцінки та відмінні показники. Крім того, слід зауважити, що у світовій теорії і практиці розвинених країн частіше використовується термін «кредитний ризик», ніж «кредитоспроможність». Отже, питання щодо сутності «кредитоспроможності» потребує подальшого дослідження.

Метою статті є вивчення та уточнення сутності поняття «кредитоспроможність підприємства» в контексті сучасного розвитку теорії і практики кредитування, що дозволить в подальшому удосконалити методологію реалізації кредитних відносин в Україні, зменшити частку проблемних кредитів, сприятиме підвищенню ефективності використання кредитних ресурсів тощо.

Виклад основного матеріалу дослідження. Сьогодні існує безліч тлумачень терміну «кредитоспроможність» підприємства. Хтось розуміє під ним здатність повернути борг у визначений термін, хтось вважає, що це одна з характеристик фінансового стану підприємства. Для того щоб узагальнити існуючі тлумачення цього терміну згрупуємо, по-перше, основні підходи, що існують у вітчизняній літературі, в таблиці 1.

Узагальнюючі ці підходи слід зауважити, що основними критеріями-характеристиками визначення кредитоспроможності є платоспроможність, дієздатність та правоздатність позичальника при здійсненні кредитної операції, його ділова репутація, наявність забезпечення кредиту, здатність позичальника генерувати грошові потоки в результаті фінансово-госпо-

дарської діяльності тощо. Таким чином, визначимо «кредитоспроможність» як комплексну характеристику підприємства-позичальника, що передбачає виконання умов: 1) спроможність позичальника розрахуватись за борговими зобов'язаннями, тобто його задовільний фінансовий стан; 2) здатність виконувати свої зобов'язання перед кредитором у повному обсязі та у визначений строк (дотримання таких принципів кредитування як терміновість, платність, забезпеченість кредиту); 3) наявність джерел повернення кредиту – грошові кошти, що генеруються підприємством-позичальником (принцип повернення кредиту). Відповідно, можна погодитися з тими фахівцями, що в загальному сенсі розуміють під кредитоспроможністю спроможність позичальника розрахуватись за своїми борговими зобов'язаннями перед кредитором у повному обсязі та у визначений строк грошовими коштами, що генеруються підприємством. Щодо останнього, то в господарській комерційній діяльності це має бути виручка від реалізації продукції, послуг, робіт в результаті використання саме кредитних ресурсів.

Важливим аспектом подальшого аналізу є розмежування категорій «кредитоспроможність» і «платоспроможність». Так, група фахівців (В. Вітлінський [17], Валерій і Віктор Галасюки [10], В. Лагутін [13] й ін.) вважає, що перша категорія вужча, оскільки стосується лише позикової заборгованості підприємства. О. Поездник [18] навпаки стверджує, що платоспроможність як характеристика підприємства, входить в кредитоспроможність. Відсутність єдиного підходу в цьому випадку пояснюється тим, що існують відмінності в тому, для якого підприємства оцінюється кредитоспроможність, хто здійснює оцінку і аналіз, з якою метою й ін. Але, в будь-якому разі, ці категорії тісно пов'язані між собою. При цьому платоспроможність, як здатність виконувати зобов'язання, стосується всіх зобов'язань суб'єкту господарю-

Таблиця 1

Підходи до визначення поняття «кредитоспроможність»

Автор	Сутність підходу
О. Кириченко [4], А. Загородній й ін. [5]	наявність передумов у позичальника отримати і повернути кредит
О. Мороз [6], О. Петрук [7], О. Примостка [8], С. Фролов [9]	здатність своєчасно та в повній мірі розрахуватись за зобов'язаннями
Валерій і Віктор Галасюки [10]	спроможність позичальника за конкретних умов кредитування в повному обсязі й у визначений кредитною умовою термін розрахуватись за своїми борговими зобов'язаннями виключно грошовими коштами, що генеруються позичальником у ході звичайної діяльності
Р. Дякова [11]	сукупність фінансових і матеріальних можливостей одержати і сплатити кредит в установленний термін й у повній сумі
А. Гідулян [12]	комплексна якісна оцінка, результат аналізу, під час якого накопичується необхідна для прийняття рішення інформація
В. Лагутін [13]	спроможність повністю і своєчасно розрахуватись за своїми борговими зобов'язаннями
Р. Котовська [14]	можливість підприємства покрити свої поточні боргові зобов'язання
Положення про порядок формування та використання банками України резервів для відшкодування можливих втрат за активними банківськими операціями: від 25.01.2012 р. № 23 [15]	наявність у боржника (контрагента банку) передумов для проведення кредитної операції і його спроможність повернути борг у повному обсязі та в обумовлені договором строки
Рекомендації НБУ щодо оцінки комерційними банками кредитоспроможності та фінансової стабільності позичальника [16]	правовий і фінансовий стан позичальника, який визначає наявність передумов для одержання ним кредитів, а також їх погашення у встановлені терміни

вання, а не лише позикових; розраховується на конкретну дату, в той час як кредитоспроможність – це перспективна характеристика; джерелами забезпечення платоспроможності, окрім виручки від реалізації, є амортизація, надходження від емісії цінних паперів, інвестиційні ресурси, реінвестиція прибутку, залучені кредити і позики, економія витрат, позики інших підприємств, продаж фінансових інвестицій, необоротних активів й ін.

Як вже було зазначено, у теорії та практиці розвинених країн частіше використовується термін «кредитний ризик». У загальному розумінні – це наявний або потенційний ризик для надходжень і капіталу, який виникає через неспроможність сторони, що взяла на себе зобов'язання, виконати умови будь-якої фінансової угоди із контрагентом або в інший спосіб виконати взяті на себе зобов'язання. Існуючі підходи до визначення поняття «кредитний ризик» у вітчизняній літературі представлені у таблиці 2.

Отже, більшість вчених визначають «кредитний ризик» як ступінь допустимості та виправданості того чи іншого ризику і прийняття рішення, спрямованого або на використання ризикових ситуацій, або на розробку системи заходів, що зменшують небезпеку виникнення збитків від здійснення тієї чи іншої кредитної операції.

Аналізуючи вітчизняну нормативно-правову базу, зокрема Положення НБУ «Про порядок формування та використання резерву для відшкодування можливих втрат за кредитними операціями», відзначимо, що кредитний ризик трактується як «ризик невиконання позичальником зобов'язань за кредитними операціями банку, тобто ризик того, що сплата позичальником відсотків і основного боргу за кредитними операціями проводитиметься з відхиленнями від умов кредитної угоди або взагалі не проводитиметься» [15]. Ширше визначення кредитних ризиків наведено у методичних вказівках НБУ з інспектування банків «Система кількісної оцінки ризиків»: це «наявний або потенційний ризик для надходжень та капіталу, який виникає через неспроможність сторони, що взяла на себе зобов'язання, виконати умови» [26]. Базельський комітет в «Принципах управління кредитним ризиком» визначає кредитний ризик як можливість того, що позичаль-

ник банку або контрагент не зможе виконати свої зобов'язання з раніше встановленими умовами [27]. У другій редакції Базельських угод (Базель II) кредитний ризик характеризується як ризик втрат, що виникає внаслідок дефолту кредитора або контрагента [28]. Слід зауважити, що Базельський комітет, визначаючи «кредитний ризик», джерелом його виникнення вважає, насамперед, кредитування, але враховує ризик невиконання зобов'язань контрагента за іншими операціями.

Огляд вітчизняної спеціалізованої літератури дозволяє узагальнити, що термін «кредитний ризик» в більшості використовується лише банківськими установами. Однак практика розвинених країн демонструє його широке застосування й у господарській практиці підприємств, зокрема при організації продажів із відстрочкою платежу (управлінні дебіторською заборгованістю). В цьому випадку більш доречним буде підхід авторів, які вважають, що «кредитний ризик» – це можливість збитків унаслідок неповернення основної суми боргу та процентів за ним, або це ризик неповернення у встановлений строк основного боргу та процентів за кредитом, що належать кредитору відповідно до кредитного договору. Таким чином, в цьому випадку, мова йде не тільки про банківські операції, а про будь-які угоди, що пов'язані з появою фінансових зобов'язань (відстрочка платежу для супермаркету виробником чи постачальником продукції; певні зобов'язання між інвестором та тими, хто отримує інвестиції й ін.), які не завжди можуть бути борговими.

Отже, узагальнено, що кредитний ризик – це кількісна оцінка ймовірності невиконання зобов'язань боржника перед кредитором. Незважаючи на те, що більшість авторів та нормативно-правових документів оцінюють кредитний ризик лише з точки зору банківської справи, доцільно використовувати цю категорію при реалізації будь-якої операції, де виникають боргові зобов'язання.

Разом із цим, слід визнати, що «кредитоспроможність» та «кредитний ризик» – це не тотожні поняття. Поміж ними існують й деякі відмінності. В табл. 3 узагальнено основні характеристики категорій «кредитоспроможність» та «кредитний ризик».

Таким чином, кредитоспроможність – це передумова для підприємства залучити кредит

Таблиця 2

Підходи до визначення поняття «кредитний ризик»

Автор	Сутність підходу
В. Подчесова [19]	імовірнісні негативні зміни у стані функціонування банку в разі виникнення небажаних та непередбачених подій під час здійснення кредитного процесу, пов'язані з проявом конкурентної боротьби, які структуруються на події прямої або опосередкованої дії стосовно впливу на стан розвитку банку, що і визначає наявну множинність різновидів кредитних ризиків
В. Грушко, О. Пилипченко [20]	відсутність впевненості щодо вчасного і повного повернення кредитних коштів контрагентом банку
А. Єпіфанов, І. Сало [21]	можливість того, що у майбутньому в певний момент вартість банківських активів зменшиться у зв'язку з неповерненням (невнимим або несвоєчасним поверненням) цих активів
О. Петрук [7], Р. Тиркало [22], І. Джулай [23], М. Дмитренко [24], Р. Шевченко [25]	ризик неповернення у встановлений строк основного боргу та процентів за кредитом, що належать кредитору відповідно до кредитного договору

Таблиця 3

**Основні характеристики
«кредитоспроможність» та «кредитний ризик»**

«Кредитоспроможність»	«Кредитний ризик»
більш якісна характеристика	більш кількісна характеристика
описує фінансовий стан на певний проміжок часу	дає прогноз фінансового стану на майбутній проміжок часу
основні методи дослідження: математичний, індукції та дедукції, порівняльний	основні методи дослідження: переважно математичні та статистичні методи
використовується переважно у країнах колишнього СНД	використовується більшістю фінансових установ світу, зокрема й України, а також підприємствами розвинених країн при організації комерційного кредитування
передбачає використання макро- та мікроекономічних показників	передбачає використання макро- та мікроекономічних показників
моделює фінансовий стан підприємства на всіх рівнях	моделює фінансовий стан підприємства на всіх рівнях

та своєчасно і в повному обсязі повернути його, сплатити проценти, що визначається фінансовим станом позичальника, здатністю його ефективно використовувати кредитні ресурси, залучати додаткові фінансові ресурси тощо. Отже, слід визнати, що кредитоспроможність як здатність боржника виконувати фінансові зобов'язання по кредитній операції за рахунок генеруємих грошових надходжень забезпечується відповідним рівнем кредитного ризику.

Крім того, на рівні підприємства дослідження кредитоспроможності можна розширити за рахунок категорії «кредитоспроможність», яку у вітчизняній практиці, як правило, не використовують, хоча у розвинених країнах це достатньо поширена характеристика підприємства, що визначає межі використання кредиту. В цілому вона демонструє потенційну здатність суб'єкту господарювання залучати додаткові кредитні ресурси у перспективі без погіршення фінансового стану і є кількісною характеристикою. Враховуючи правила фінансування,

що визначають оптимальні і допустимі вимоги до структури активів і пасивів підприємства («золоте» правило фінансування, «золоте» правило балансу (фінансової рівноваги), правило вертикальної заборгованості (максимальної заборгованості), правило максимального фінансування, правило «три третіх» й ін.), виокремлюють загальну, середню- та довгострокову кредитоспроможність підприємства [29, с. 87].

Втім зауважимо, що лише позитивне значення кредитоспроможності позичальника не гарантує однозначно його кредитоспроможності, оскільки не передбачає оцінку ефективності господарської діяльності, зокрема в результаті використання кредитних ресурсів, тобто здатність генерувати грошові надходження, однак свідчить про фінансову незалежність позичальника на конкретну дату за результатами реалізації певних фінансово-господарських операцій, у тому числі й кредитних. Тому, як правило, оцінку кредитоспроможності підприємства доповнюють оцінкою ефекту фінансової левериджу, який дозволяє ідентифікувати яким чином (позитивно або негативно) і наскільки сильно використання запозичених коштів буде впливати на рентабельність власного капіталу.

Висновки. Отже, кредитоспроможність як здатність позичальника виконувати зобов'язання по кредитній угоді за рахунок генеруємих грошових надходжень є складною характеристикою, яка визначається не лише внутрішніми характеристиками суб'єкту господарювання, а й факторами зовнішнього середовища, історією відносин кредитора і позичальника, різноманітністю ролей, які відіграє кожний суб'єкт кредитних відносин тощо. Її формалізація, як багатогранної якісної характеристики, відбувається завдяки визначенню кредитного ризику та кредитоспроможності позичальника. Саме це має бути враховано при розробці та удосконаленні методології оцінки кредитоспроможності при реалізації кредитних операцій в сучасних умовах вітчизняної економіки, як фінансовими установами, так і в господарській практиці підприємств.

Список літератури:

1. Вплив конвергенції фінансового та реального секторів на розвиток національної економіки України / І. Ломачинська, А. Кравцова // Вісник Одеського національного університету. Економіка. – 2012. – Том 17, вип. 2. – С. 139-146.
2. Звіт про фінансову стабільність. [Електронний ресурс]. – НБУ. – 2016. – 66 с. – Режим доступу: <https://bank.gov.ua/doccatalog/document?id=40819104>
3. Забезпечення кредитоспроможності вітчизняних суб'єктів господарювання в сучасних умовах розвитку національної економіки / І.Д. Давидович, І.А. Ломачинська // Вісник Херсонського державного університету. Серія «Економічні науки». – 2014. – № 6, частина 5. – С. 12-15.
4. Банківський менеджмент : навч. посібн. / за ред. О.А. Кириченка. – К. : Знання-Прес, 2002. – 438 с.
5. Фінансовий словник / А.Г. Загородній, Г.Л. Вознюк, Т.С. Смовженко. – Львів : ДУ Львівська політехніка, 2002. – 116 с.
6. Банківські операції : підручник / О.М. Мороз, М.І. Савлук, М.Ф. Пуховкіна та ін. – К. : КНСУ, 2002. – 476 с.
7. Петрук О.М. Банківські операції : навч. посібн. / О.М. Петрук, С.З. Мошенський, О.С. Новак. – Житомир : ЖДТУ, 2011. – 568 с.
8. Примостка Л.О. Фінансовий менеджмент банку : навч. посібн. / Л.О. Примостка. – К. : КНЕУ, 1999. – 280 с.
9. Фролов С.М. Банківська справа та основи митного регулювання в Україні: теорія і практика : навч. посіб. / С.М. Фролов. – Суми : Університетська книга, 2004. – С. 94-102.
10. Галасюк В.В. Оцінка кредитоспроможності позичальників: що оцінюємо? / В.В. Галасюк, В.В. Галасюк // Вісник НБУ. – 2001. – № 5. – С. 54-56.

11. Енциклопедія бізнесмена, економіста, менеджера. / Р.С. Дякова, А.В. Бохан, В.М. Горбаль та ін. – К. : Міжнародна економічна фундація, 2002. – 704 с.
12. Гідулян А. Актуальні питання поліпшення методики оцінки кредитоспроможності позичальників банками України / А. Гідулян // Вісник НБУ. – 2012. – № 1. – С. 50–53.
13. Лагутін В.Д. Кредитування: теорія і практика : навч. посібн. / В.Д. Лагутін. – К. : ТОВ "Знання", КОО, 2000. – 215 с.
14. Операції комерційних банків / Р. Котовська, Г. Табачук, Л. Грудзевич та ін. – 3-тє вид. – Львів : ЛБІ НБУ, 2003. – 500 с.
15. Положення про порядок формування та використання банками України резервів для відшкодування можливих втрат за активними банківськими операціями. [Електронний ресурс]. / Постанова НБУ від 25.01.2012 р. №23. – Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua>
16. Рекомендації щодо оцінки комерційними банками кредитоспроможності та фінансової стабільності позичальника [Електронний ресурс] // Лист НБУ № 23011/79 від 02.06.1994 р. – Режим доступу : http://zakon1.rada.gov.ua/laws/show/v1_79500-94.
17. Кредитний ризик комерційного банку : навч. посібн. / за ред. В. В. Вітлінського. – К. : Знання, 2000. – 251 с.
18. Поездник А.И. Анализ и внутрибанковский контроль кредитоспособности заемщика : автореф. дис. канд. економ. наук / А.И. Поездник. – М., 1999. – 23 с.
19. Подчесова В.Ю. Управление кредитным рисиком банку : автореф. дис. канд. екон. наук / В.Ю. Подчесова. – Суми, 2009. – 19 с.
20. Грушко В.І. Фінансові ризики : навч. пос. / В.І. Грушко, О.І. Пилипенко. – Житомир : ЖІТІ, 1998. – 188 с.
21. Єпіфанов А.О. Операції комерційних банків : навч. посіб. / А.О. Єпіфанов, Н.Г. Маслак, І.В. Сало. – Суми : ВТД "Університетська книга", 2007. – 523 с.
22. Тиркало Р.І. Банківська справа : навч. посіб. / Р.І. Тиркало. – Тернопіль : Карт бланш, 2001. – 314 с.
23. Джулай І.А. Щодо оцінки ризиків і механізмів їх зниження в комерційних банках [Електронний ресурс] : наук. праці Кіровоградського національного технічного університету : економічні науки, вип. 12. Ч. 1. – Кіровоград : КНТУ, 2007. – 370 с. – Режим доступу : http://www.kntu.kr.ua/doc/zbir_12.pdf#page=224
24. Дмитренко М.Г. Кредитування і контроль : навч.-метод. посіб. (у схемах і коментарях) / М.Г. Дмитренко, В.С. Потлатюк. – Кондор, 2005. – 296 с.
25. Шевченко Р.І. Кредитування і контроль: навч.-метод. посіб. / Р.І. Шевченко. – К : КНЕУ, 2002. – 183 с.
26. Методичні вказівки з інспектування банків «Система оцінки ризиків» [Електронний ресурс] : вказівки, затверджені Правлінням НБУ від 15.03.2004 № 104. – Режим доступу : <http://zakon.nau.ua/doc/?code=v0104500-04>
27. Principles for the Management of Credit Risk [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.bis.org/publ/bcbs54.htm>.
28. Basel II: International Convergence of Capital Measurement and Capital Standards: A Revised Framework – Comprehensive Version [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.bis.org/publ/bcbs54.htm>
29. Ломачинська І.А. Механізм управління фінансами підприємств в умовах трансформації економіки: монографія. – Одеса: Астропринт, 2011. – 280 с.

Давыдович И. Д.
Ломачинская И. А.
Мумладзе А. А.

Одесский национальный университет имени И. И. Мечникова

УСОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ ТЕОРЕТИЧЕСКИХ ПОДХОДОВ К ОПРЕДЕЛЕНИЮ СУЩНОСТИ «КРЕДИТОСПОСОБНОСТЬ ПРЕДПРИЯТИЯ»

Резюме

В статье представлен комплексный анализ теоретических подходов к определению сущности категории «кредитоспособность предприятия». Отмечено, что неоднозначность определения и разнообразие основных характеристик кредитоспособности предприятия обусловлено различием в целях участия в кредитных отношениях различных участников, размером предприятия, национальной или иностранной принадлежности заемщика и т.д. Обоснована взаимосвязь категорий «кредитоспособность», «платежеспособность», «кредитный риск», «кредитоемкость» предприятия. Предложено применить категорию «кредитоспособность» не только в банковской практике, но и в любой финансово-хозяйственной деятельности, связанной с кредитными отношениями.

Ключевые слова: кредитные отношения, кредитор, заемщик, кредитоспособность, платежеспособность, кредитный риск, кредитоемкость.

Davydovych I. D.
Lomachynska I. A.
Mumladze A. O.

Odessa I. I. Mechnikov National University

**IMPROVEMENT OF THEORETICAL APPROACHES TO DEFINING
THE ENTITY OF «COMPANY'S CREDITWORTHINESS»**

Summary

The article presents a complex analysis of theoretical approaches to the definition of “company’s creditworthiness” category. It is noted that the ambiguity of the definition and the variety of the main characteristics of the company’s creditworthiness due to the difference in order to participate in the credit relations of different participants, the size of the company, national or foreign borrower belonging, etc. Also, was justified interrelation of categories “creditworthiness”, “solvency”, “credit risk”, “debt capacity” of the company. Among all, in this article proposed to apply the category of “creditworthiness” not only in banking, but also in other financial activities, which are related to credit relationships.

Keywords: credit relationships, the lender, the company’s creditworthiness, solvency, credit risk, debt capacity.

УДК 336.14:352

Нечипоренко А. В.

Університет державної фіскальної служби України

ПРОБЛЕМИ ФІНАНСУВАННЯ ВИДАТКІВ МІСЦЕВИХ БЮДЖЕТІВ

У статті розглянуто теоретичні аспекти визначення сутності поняття «видатки місцевих бюджетів». Проаналізовано сучасний стан фінансування видатків місцевих бюджетів. Досліджено основні проблеми, що знижують ефективність видатків місцевих бюджетів. Визначено напрями вдосконалення фінансування видатків місцевих бюджетів для підвищення рівня фінансової забезпеченості місцевого самоврядування в Україні в умовах децентралізації.

Ключові слова: місцеві бюджети, видатки, фінансові ресурси, децентралізація, місцеве самоврядування.

Постановка проблеми. Сучасний етап розвитку України в умовах децентралізації характеризується поступовим перенесенням значення в процесах прийняття рішень щодо соціально-економічного розвитку територій на регіональний та місцевий рівні, що вимагає перегляду основних положень формування регіональної політики, тому основними засадами здійснення перетворень у сфері регіонального розвитку в Україні має бути врахування фінансових можливостей різних регіонів, адже саме фінансова спроможність є підґрунтям для забезпечення більш якісного виконання органами місцевого самоврядування своїх повноважень.

Важливу роль у контексті соціально-економічного розвитку територій відіграють місцеві бюджети як фінансова основа органів місцевого самоврядування. Проблеми формування та виконання місцевих бюджетів в Україні, що спостерігаються останніми роками, полягають в обмеженості фінансових ресурсів та низькій ефективності видатків бюджету, тому на сьогодні є необхідним дослідження проблем фінансування видатків місцевих бюджетів та вироблення підходів до підвищення їх ефективності.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблеми видатків місцевих бюджетів досліджували такі вітчизняні вчені, як: О.Д. Василик, Ю.А. Глущенко, О.П. Кириленко, В.І. Кравченко, І.О. Луніна, В.М. Опарін, К.В. Павлюк, І.З. Сторонянська, В.М. Федосов, С.І. Юрій та ін. Проте питання щодо вдосконалення фінансування видатків місцевих бюджетів у системі місцевого самоврядування в умовах децентралізації є актуальними та потребують подальших досліджень.

Мета статті полягає в аналізі сучасного стану фінансування видатків місцевих бюджетів, дослідженні основних проблем, що знижують їх ефективність, та визначенні основних напрямів щодо їх оптимізації.

Виклад основного матеріалу дослідження.

В умовах децентралізації значно підвищується роль місцевого бюджету як фінансового механізму впливу на процес соціально-економічного розвитку певної території. Своєю чергою, видатки місцевих бюджетів є важелем регулювання і стимулювання розвитку різноманітних сфер економіки регіону в територіальному та галузевому аспектах і в розрізі різних соціальних груп населення, а також відображають розвиток адміністративно-територіальної одиниці.

У науковій літературі існують різні погляди щодо визначення сутності поняття «видатки місцевих бюджетів». Так, О.Д. Василик та К.В. Павлюк стверджують, що «видатки місцевих бюджетів безпосередньо пов'язані з інтересами широких верств населення і суттєво впливають на загальні соціальні процеси в державі й, насамперед, на рівень добробуту населення, освіченості, забезпеченості медичними послугами, а також послугами в галузі культури, спорту, соціальної захищеності на випадок непередбачуваних обставин» [1, с. 103].

На думку І.І. Легкоступа, «видатки місцевих бюджетів – це законодавчо затверджені кошти централізованих фондів місцевих органів влади та самоврядування, що спрямовуються на планове фінансування їх делегованих та власних повноважень із метою ефективного розвитку підвідомчих територій та населених пунктів» [2, с. 23].

Н.Ю. Шевчук вважає, що «видатки місцевих бюджетів – це економічні відносини, які виникають між суб'єктами господарювання з приводу розподілу та використання грошових фондів місцевого самоврядування за цільовим і територіальним призначенням із метою розвитку адміністративно-територіальної одиниці та задоволення суспільних потреб» [3, с. 203].

Таблиця 1
Динаміка видатків місцевих бюджетів (без урахування коштів, що передаються із місцевих бюджетів до державного бюджету) за 2011–2015 рр., млн. грн.

Видатки	Роки					Абсолютне відхилення 2015 р. до 2011 р.
	2011	2012	2013	2014	2015	
Усього, млн. грн., у т. ч.:	178 070,5	221 232,8	218 236,1	223 496,7	276 925,2	98 854,7
загальний фонд	149 833,2	188 638,6	194 900,9	188 765,1	233 359,8	83 526,6
спеціальний фонд	28 237,3	32 594,2	23 335,2	34 731,6	43 565,4	15 328,1

Джерело: складено автором на основі [5–7]

Відповідно до ст. 70 Бюджетного кодексу України, «видатки місцевих бюджетів включають бюджетні призначення, встановлені рішенням про місцевий бюджет, на конкретні цілі, пов'язані з реалізацією програм та заходів» [4].

На нашу думку, видатки місцевих бюджетів – це економічні відносини, що виникають у зв'язку з фінансування власних та делегованих повноважень місцевих органів влади для забезпечення потреб населення певного регіону.

Для більш ґрунтовного дослідження проблем забезпечення фінансовими ресурсами органів місцевого самоврядування проведемо аналіз фінансування видатків місцевих бюджетів України за 2011–2015 рр. Виконання місцевих бюджетів за видатками в 2011–2015 рр. характеризують дані, наведені в табл. 1.

Із табл. 1 можемо спостерігати, що видатки місцевих бюджетів України зростають із кожним роком протягом аналізованого періоду. Обсяг видатків місцевих бюджетів (без урахування коштів, що передаються із місцевих бюджетів до державного бюджету) у 2015 р. становив 276 925,2 млн. грн., що на 23,9% перевищує показник 2014 р. Порівняно з 2011 р. даний показник є більшим у 2015 р. на 98 854,7 млн. грн., або у 1,6 рази.

Також варто зазначити, що протягом 2011–2015 рр. спостерігалася позитивна тенденція до зростання обсягу видатків загального фонду місцевих бюджетів на 83 526,6 млн. грн., або в 1,6 рази, та зростання обсягу видатків спеціального фонду місцевих бюджетів на 15 328,1 млн. грн., або в 1,5 рази.

Питома вага видатків загального фонду місцевих бюджетів у 2015 р. проти 2011 р. зросла на 0,2 в. п. і становила: у 2011 р. – 84,1%, у 2012 р. – 85,3%, у 2013 р. – 89,3%, у 2014 р. – 84,5%, у 2015 р. – 84,3%. Проте питома вага видатків спеціального фонду місцевих бюджетів має тенденцію до зниження і становила: у 2011 р. – 15,9%, у 2012 р. – 14,7%, у 2013 р. – 10,7%, у 2014 р. – 15,5%, у 2015 р. – 15,7%.

Слід зазначити, що збільшення питомої ваги видатків загального фонду місцевих бюджетів свідчить про соціальний напрям бюджетної політики держави. Скорочення питомої ваги видатків спеціального фонду призводить до скорочення фінансування регіональних цільових програм та стримує економічний розвиток регіону.

Місцеві бюджети відіграють важливу роль у фінансуванні суспільних послуг, насамперед соціального спрямування. Аналіз структури видатків місцевих бюджетів за функціональною класифікацією (рис. 1) дає підстави стверджувати, що протягом 2011–2015 рр. більшість видатків місцевих бюджетів спрямовувалася саме

на соціально-культурну сферу (освіту, охорону здоров'я, соціальний захист і соціальне забезпечення, культуру та мистецтво, фізичну культуру і спорт). У 2011 р. сукупна частка цих видатків у структурі видатків місцевих бюджетів становила 80,9%, у 2012 р. – 79,3%, у 2013 р. – 85,5%, у 2014 р. – 81,7%, у 2015 р. – 80,6%.

Із рис. 1 бачимо, що в 2015 р. у структурі видатків місцевих бюджетів за функціональною класифікацією порівняно з 2011 р. відбулися такі зміни:

– збільшилася питома вага видатків на соціальний захист та соціальне забезпечення – на 2,7 в. п.; на житлово-комунальне господарство – на 1 в. п.;

– зменшилася питома вага видатків на освіту на 2,6 в. п., охорону здоров'я – 0,1 в. п., культуру і мистецтво – 0,3 в. п., державне управління – 0,3 в. п., трансферти з місцевих бюджетів до державного – 0,4 в. п.;

– практично не змінилася питома вага видатків на фізичну культуру і спорт, економічну діяльність та інші функції.

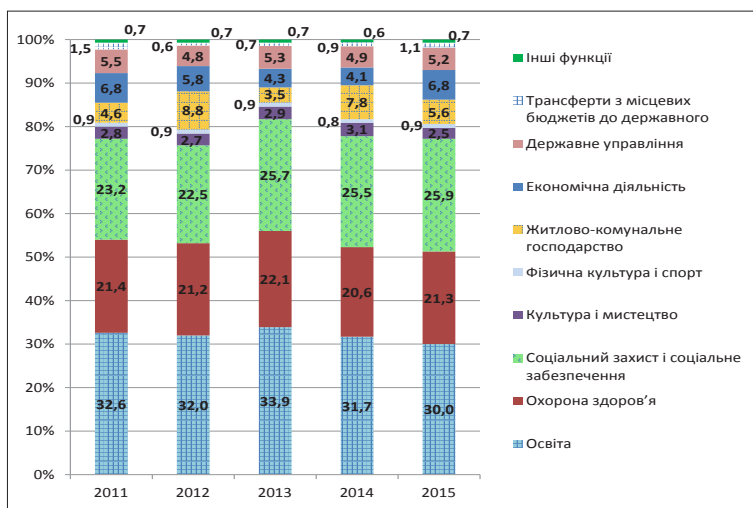


Рис. 1. Структура видатків місцевих бюджетів за функціональною класифікацією за 2011–2015 рр.

Джерело: побудовано автором на основі [5–7]

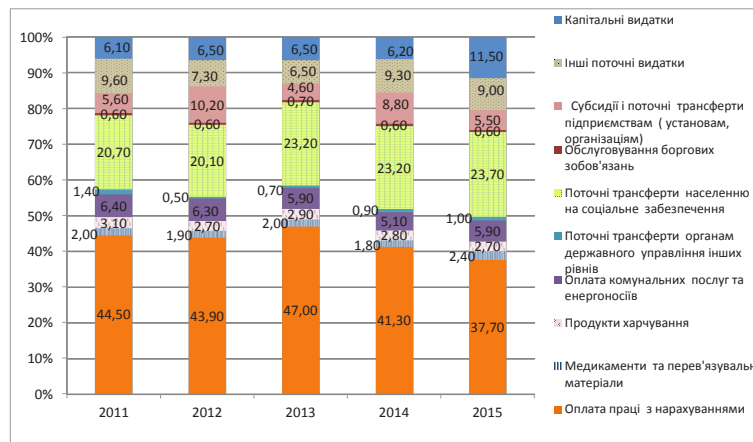


Рис. 2. Структура видатків місцевих бюджетів за економічною класифікацією за 2011–2015 рр.

Джерело: побудовано автором на основі [5–7]

При цьому варто зазначити, що у структурі видатків місцевих бюджетів за функціональною класифікацією в 2015 р. порівняно з 2014 р. найбільші зміни відбулися за видатками на економічну діяльність – їхня частка зросла на 2,7 в. п. і становила 6,8%. Дещо зросли частки видатків на соціальний захист та соціальне забезпечення й охорону здоров'я (на 0,4 в. п. та 0,7 в. п. відповідно). Частки видатків на освіту, на культуру і мистецтво зменшилися відповідно на 1,7 в. п. та на 0,6 в. п.

Висока частка видатків у соціальну сферу є позитивною для суспільства, адже в майбутньому це призведе до розв'язання питань соціально-економічного розвитку та позитивних тенденцій у суспільстві. Проте необхідним є переважання видатків інвестиційного характеру в структурі соціальних видатків. На даний час в Україні видатки соціального напрямку націлені виключно на фінансування споживачьких потреб [8, с. 86].

У розрізі економічної класифікації в 2015 р. 74% усіх видатків місцевих бюджетів припадає на захищені статті, що менше за відповідний показник 2011 р. на 4,7 в. п. (рис. 2).

Найбільші зміни у структурі видатків місцевих бюджетів за економічною класифікацією пов'язані зі зменшенням частки видатків на оплату праці з нарахуваннями (на 6,8 в. п. у 2015 р. проти 2011 р.) та зі збільшенням частки видатків на поточні трансферти населенню на соціальне забезпечення (на 3 в. п. у 2015 р. проти 2011 р.).

Також варто зазначити, що за економічною класифікацією видатків місцевих бюджетів у 2015 р. обсяг поточних видатків місцевих бюджетів збільшився на 84,4 млрд. грн. або у 1,5 рази, порівняно з 2011 р. і становив 247,9 млрд. грн.

Капітальні видатки місцевих бюджетів у 2015 р. профінансовано в розмірі 32,2 млрд. грн. Їхні обсяги збільшилися на 15 млрд. грн., або в 1,9 рази, порівняно з відповідними показниками 2011 р.

Загалом труднощі виконання місцевих бюджетів в Україні, що спостерігаються впродовж останніх років, полягають в обмеженості фінансових ресурсів та низькій ефективності видатків місцевих бюджетів. До основних проблем, що спричинили такі негативні наслідки, варто віднести [8, с. 85–88; 9, с. 88–89]:

- надмірну соціальну спрямованість видатків місцевих бюджетів, що негативно відображається на тенденціях соціально-економічного розвитку регіонів загалом та знижує економічну ефективність здійснених бюджетних видатків. Негативним є те, що зростання соціальних видатків відбувається з одночасним зниженням обсягів видатків, які спрямовуються на розвиток муніципального господарства;

- зниження рівня фінансової забезпеченості делегованих державою місцевому самоврядуванню повноважень. За останні роки держава виділяє лише 80% коштів місцевому самоврядуванню на передані йому повноваження.

Таким чином, для забезпечення стабільного виконання делегованих державою повноважень органам місцевого самоврядування необхідно щорічно відволікати все більшу частку своїх власних фінансових ресурсів від реалізації самоврядних повноважень, що покладені на них законодавством;

- послаблення інвестиційного складника видатків місцевих бюджетів. Тенденція до зниження частки капітальних видатків у структурі видатків негативно відображається на стані розвитку інфраструктури адміністративно-територіальних одиниць. Капітальні видатки є основним складником видатків бюджету розвитку місцевих бюджетів, однак частка бюджету розвитку в доходах місцевих бюджетів є настільки незначною, що вона не забезпечує можливість фінансувати інвестиції;

- нераціональне використання державної власності та зниження якості наданих послуг, які пов'язані з існуванням необґрунтовано великої кількості закладів соціальної сфери;

- застарілі методичні підходи до фінансування видатків місцевих бюджетів. Чинні штатні нормативи закладів галузей освіти, охорони здоров'я, культури визначають потребу у працівниках виходячи, головним чином, із кількісних показників (кількості ліжок, класів) і не враховують при цьому ефективність наданих послуг. Окрім того, у країні відкрито різні заклади нового типу – навчально-реабілітаційні центри, гімназії, ліцеї, – а типових штатів для них немає, і використовуються застарілі штатні нормативи. Є необхідність запроваджувати штатні нормативи, пов'язані з обсягами наданих послуг, які визначали б потребу в працівниках залежно від попиту на відповідні послуги й забезпечення базового рівня їх якості;

- загострення проблем касового обслуговування видатків бюджетів. Вони проявляються через порушення термінів оплати платіжних доручень розпорядників коштів, особливо це стосується незахищених статей видатків. Як наслідок, ускладнюються можливості здійснення капітальних видатків бюджетних установ і розвитку господарського комплексу адміністративно-територіальних одиниць;

- відсутність ефективного громадського моніторингу та контролю над виконанням місцевих бюджетів. Серед викликів, що суттєво впливають на ефективність діяльності місцевих органів влади та органів місцевого самоврядування, слід відзначити поступовий відхід від політики, що транслює рішення центрального органу виконавчої влади, до політики, що більшою мірою формується саме на місцевому та регіональному рівнях, відповідає інтересам та прагненням місцевої громади. Своєю чергою, це потребує залучення громадськості, представників бізнес-середовища до моніторингу та контролю над формуванням та реалізацією такої політики, зокрема в частині її фінансового забезпечення.

Отже, зазначені вище проблеми є індикаторами, які вказують на необхідність та

доцільність внесення змін у бюджетну політику держави для забезпечення бюджетної децентралізації. Для цього було розроблено нові підходи до формування та використання фінансових ресурсів місцевих бюджетів із унесенням відповідних змін із 2015 р. до Податкового та Бюджетного кодексів України та інших законодавчих актів, що стосуються питань місцевих бюджетів та міжбюджетних відносин.

Проте, звертаючи увагу на вже здійснені кроки в напрямі децентралізації, питання щодо оптимізації видатків місцевих бюджетів є надзвичайно важливим у забезпеченні розвитку ефективного місцевого самоврядування. Недостатнє забезпечення фінансовими ресурсами видатків органів місцевого самоврядування, зокрема на виконання делегованих повноважень, призводить до додаткового навантаження на їхні бюджети, що негативно відображається на якості виконання власних повноважень.

З огляду на вищевикладене, основними напрямками вдосконалення фінансування видатків місцевих бюджетів є:

- оптимізація структури видатків місцевих бюджетів;
- чіткий розподіл видаткових повноважень центральних та місцевих органів влади;
- підвищення частки видатків місцевих бюджетів на виконання органами місцевого самоврядування власних повноважень;
- постійний моніторинг видатків для встановлення реального використання фінансових ресурсів;
- посилення контролю та підвищення відповідальності розпорядників і одержувачів бюджетних коштів за дотримання бюджетного законодавства та недопущення порушень у процесі здійснення видатків;

– визначення науково-методичних підходів для проведення оцінки ефективності видатків місцевих бюджетів.

Висновки. Таким чином, наявні проблеми поряд із новими викликами, що спричинені проведенням реформ в Україні, доводять необхідність змін у практиці управління бюджетними ресурсами як на рівні держави, так і на рівні регіонів.

Проаналізувавши сучасний стан фінансування видатків місцевих бюджетів, можна констатувати: видатки місцевих бюджетів в абсолютних сумах мають тенденцію до зростання, насамперед через інфляцію; зростання обсягів видатків місцевих бюджетів на соціально-культурну сферу свідчить про досить виражену соціальну спрямованість місцевих бюджетів, проте реальна фінансова забезпеченість соціальної функції держави та органів місцевого самоврядування значно не покращилася; послаблюється інвестиційний складник місцевих бюджетів; частка видатків на економічну діяльність у структурі видатків місцевих бюджетів зменшується або не змінюється, що може негативно відобразитися на соціально-економічному розвитку регіонів у майбутньому.

Вирішення перелічених вище проблем можливе за умови подальшого реформування бюджетних відносин на місцевому рівні. Для зміцнення фінансової основи органів місцевого самоврядування та надання їм більш широких повноважень необхідним є досягнення реальної бюджетної самостійності та бюджетної децентралізації через удосконалення системи міжбюджетних відносин, посилення інвестиційного складника місцевих бюджетів, підвищення ефективності управління фінансовими ресурсами місцевих бюджетів та посилення контролю і відповідальності за дотримання бюджетного законодавства.

Список літератури:

1. Василик О.Д. Державні фінанси України : [підручник] / О.Д. Василик, К.В. Павлюк. – К. : Центр навч. літ., 2003. – 608 с.
2. Легкоступ І.І. Теоретичні та практичні аспекти видатків місцевих бюджетів в сучасних умовах / І.І. Легкоступ // Економіка. Фінанси. Право. – 2010. – № 2. – С. 22–26.
3. Шевчук Н.Д. Структура видатків місцевих бюджетів України та особливості їх побудови / Н.Д. Шевчук // Актуальні проблеми економіки. – 2008. – № 5. – С. 202–207.
4. Бюджетний кодекс України від 08.07.2010 № 2456-17 – ВР [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/2456-17>.
5. Бюджетний моніторинг: Аналіз виконання бюджету за 2011 рік / І.Ф. Щербина, А.Ю. Рудик, В.В. Зубенко [та ін.] // ІБСЕД, Проект «Зміцнення місцевої фінансової ініціативи», USAID. – К., 2011. – 96 с.
6. Бюджетний моніторинг: Аналіз виконання бюджету за 2013 рік / В.В. Зубенко, І.В. Самчинська, А.Ю. Рудик [та ін.] // ІБСЕД, USAID, Проект «Зміцнення місцевої фінансової ініціативи (ЗМФІ-II): впровадження». – К., 2014. – 80 с.
7. Бюджетний моніторинг: Аналіз виконання бюджету за 2015 рік / В.В. Зубенко, І.В. Самчинська, А.Ю. Рудик [та ін.] // ІБСЕД, Проект «Зміцнення місцевої фінансової ініціативи (ЗМФІ-II) впровадження», USAID. – К., 2016. – 80 с.
8. Сторонянська І.З. Ефективність використання фінансових ресурсів місцевих бюджетів: проблемно-орієнтований аналіз / І.З. Сторонянська, Л.Я. Бенюкська // Стратегічні пріоритети. – 2014. – № 1. – С. 84–90.
9. Бенюкська Л.Я. Проблеми фінансування видатків місцевих бюджетів у контексті бюджетно-податкової децентралізації / Л.Я. Бенюкська // Регіональна економіка. – 2015. – № 1. – С. 87–95.

Нечипоренко А. В.

Университет государственной фискальной службы Украины

ПРОБЛЕМЫ ФИНАНСИРОВАНИЯ РАСХОДОВ МЕСТНЫХ БЮДЖЕТОВ

Резюме

В статье рассмотрены теоретические аспекты определения сущности понятия «расходы местных бюджетов». Проанализировано современное состояние финансирования расходов местных бюджетов. Исследованы основные проблемы, снижающие эффективность расходов местных бюджетов. Определены направления усовершенствования финансирования расходов местных бюджетов для повышения уровня финансовой обеспеченности местного самоуправления в Украине.

Ключевые слова: местные бюджеты, расходы, финансовые ресурсы, децентрализация, местное самоуправление.

Nechyporenko A. V.

University of State Fiscal Service of Ukraine

THE PROBLEMS OF FINANCING OF THE EXPENDITURES OF LOCAL BUDGETS

Summary

In the article, the theoretical aspects of determination of essence of the concept «expenditures of local budgets» are considered. The current state of financing of the expenditures of local budgets is analyzed. The basic problems reducing expenditures efficiency of local budgets are researched. The directions of improvement of financing of the expenditures of local budgets for increasing the level of financial security of local government in Ukraine are determined.

Keywords: local budgets, expenditures, financial resources, decentralization, local government.

УДК 336.2

Полинюк Н. І.

Львівський національний університет імені Івана Франка

АНАЛІЗ ДОХОДІВ МІСЦЕВИХ БЮДЖЕТІВ В УКРАЇНІ ТА ОЦІНКА РІВНЯ ЇХ ФІНАНСОВОЇ САМОСТІЙНОСТІ

У статті розглянуто особливості системи формування ресурсів місцевих бюджетів та особливості реформування місцевого самоврядування в Україні в контексті децентралізації влади. Розроблено практичні пропозиції щодо визначення пріоритетних напрямів зміцнення місцевих бюджетів регіонів України.

Ключові слова: органи місцевого самоврядування, доходи місцевих бюджетів, міжбюджетні трансферти.

Постановка проблеми. Децентралізація влади в Україні виявила проблематику органів місцевого самоврядування в організації процесу стабільного та достатнього наповнення місцевих бюджетів. У зв'язку із загостренням фінансової ситуації, а також в силу соціально-економічних причин виявлено як основні проблеми, так і приховані можливості, що дають змогу говорити про великий об'єм роботи, що має бути проведена.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питання формування доходів місцевих бюджетів і виявлення резервів їхнього збільшення в умовах ринкової трансформації української економіки набувають усе більшої актуальності, оскільки доходи місцевих бюджетів є основою фінансової бази органів місцевого самоврядування та вирішальним фактором регіонального розвитку. Достатність доходів місцевих бюджетів закріплює економічну самостійність місцевих органів самоврядування, активізує господарську діяльність, дає змогу розвивати інфраструктуру на підвідомчій території, розширювати фінансовий потенціал регіону, виявляти і використовувати резерви фінансових ресурсів, що розширює можливості місцевих органів влади у більш повному задоволенні потреб населення.

Предметом дослідження теоретичних та практичних аспектів формування ресурсів місцевих бюджетів для територіального перерозподілу в Україні є праці відомих вітчизняних учених, зокрема: С. Большенко, І. Бурковського, О. Василика, В. Журавель, О. Кириленко, С. Криниць, А. Крисоватого, М. Кульчицького, О. Радчук та ін.

Метою статті полягає в аналізі наявних підходів до формування доходної частини місцевих бюджетів України в умовах децентралізації влади.

Виклад основного матеріалу дослідження. Реформування бюджетної системи України попередніх років в умовах строгої централізації привело до значного дисонансу в розвитку соціально-економічної сфери окремих регіонів. Через регулярні відрахування до центрального бюджету та вітчизняні особливості «розподілення» коштів на різних владних рівнях органи місцевого самоврядування були обмежені у

фінансуванні необхідних проектів. У результаті загальний бюджетний процес зазнав дестабілізації, а розвиток окремих регіонів відбувався дуже неоднорідно.

Для кожної унітарної країни характерно, що місцевий бюджет гарантує оптимальне управління локальними ресурсами на благо суспільства. Освіта, охорона здоров'я та соціальний захист – ті основні сфери, на функціонування та підтримку яких у першу чергу виділяються суттєві кошти органами місцевого самоврядування. Така діяльність забезпечує реалізацію багатьох галузевих програм.

Важливим чинником функціонування локальних бюджетів є їхній вплив на формування та розподіл внутрішнього валового продукту між окремими соціальними чи територіальними групами. Саме тому, зосередившись на створенні раціональної системи місцевого бюджету в Україні, існує можливість забезпечити успішну та оптимальну діяльність усієї фінансової сфери держави.

Можливість вирішення нагальних гуманітарних, соціальних та економічних питань місцевими бюджетами є важливим критерієм демократичного шляху держави. Відповідний розподіл фінансів у рамках децентралізації гарантується на законодавчому рівні. Органи місцевого самоврядування отримують законні можливості наповнення свого бюджету, достатнього для покриття мінімальних соціальних потреб населення.

Для реформування нових бюджетних відносин в управлінні бюджетними ресурсами в Україні було прийнято низку законодавчих актів, зокрема: Закон України «Про внесення змін до Бюджетного кодексу України щодо реформи міжбюджетних відносин» №79-VIII [1], Закон України «Про внесення змін до Податкового кодексу України та деяких законодавчих актів України щодо податкової реформи») №71-VIII [2] та ін.

Численні регіональні податки та збори, що існують в Україні, не могли суттєво наповнювати локальні бюджети, забезпечуючи їм достатнє функціонування, адже їх питома вага ледве сягала 5% від сукупного доходу з усіх місцевих надходжень. І лише після набуття чинності Податковим кодексом ситуація зміни-

лася на краще, і поступово міжбюджетні трансферти перестають бути основним джерелом формування бюджетів більшості регіонів країни.

Сьогодні місцеві бюджети набувають дедалі більшої ваги як за обсягом мобілізації фінансових ресурсів держави, так і щодо розв'язання соціально-економічних проблем регіонів, де проживає переважна частина населення України. Розміри фінансових ресурсів, які перебувають у розпорядженні місцевих органів влади, постійно зростають (табл. 1).

Таблиця 1
Доходи місцевих бюджетів у 2010–2015 рр.

роки	Доходи місцевих бюджетів, млн. грн.		
	без урахування трансфертів	трансферти	разом
2010	80,5	77,8	158,3
2011	86,5	94,9	181,4
2012	100,8	124,5	225,3
2013	105,2	115,8	221
2014	101,1	130,6	231,7
2015	120,5	173,9	186,4

Джерело: складено автором на основі [3; 4]

Сьогоднішнє збільшення трансфертів пов'язане з тим, що за порівняно постійних обсягів власних надходжень місцевих бюджетів (рис. 1) системною є необхідність у підвищенні оплати праці працівників бюджетної сфери, що враховується Міністерством фінансів України під час визначення дотацій на вирівнювання місцевих бюджетів.

Поступове збільшення обсягу надходжень до місцевого бюджету зробило нагальним питання щодо реорганізації державного контролю у фінансовій сфері.

Залишається актуальною тема міжбюджетних трансфертів, адже доходів місцевих бюджетів не вистачає на їх самодостатнє функціонування. Важливими є питання визначення потреб областей у бюджетних ресурсах; установлення меж відповідальності суб'єктів господарювання щодо фінансування важливих соціальних проектів; виокремлення критеріїв, згідно з якими має надаватися регіональна допомога [6].

Соціально-економічний розвиток окремих регіонів в Україні за останні п'ять років привів до суттєвої диференціації в обсягах як податкових, так і неподаткових надходжень до бюджету. Серед податкових доходів, що становлять значну частку бюджету, варто зазначити: податок на прибуток підприємств, що перебувають в комунальній власності, при-

бутковий податок із доходів громадян; серед неподаткових – оплата комунальних послуг (вода, газ, плата за землю, лісовий дохід).

За рахунок розмежування між бюджетами податку на доходи фізичних осіб та зарахування його частини (60% по бюджету м. Києва та 25% по інших бюджетах) до державного бюджету місцеві бюджети України в 2015 р. недоотримали близько 26 млрд. грн. цього податку. Однак з урахуванням змін до законодавства, втративши стабільне джерело надходжень, місцеві бюджети отримують натомість доходи, надходження яких є менш прогнозованими та залежними від дій органів місцевого самоврядування.

Законодавство, що стосується бюджетної децентралізації, також запровадило альтернативні шляхи збільшення податкових надходжень до місцевих бюджетів, зокрема передано

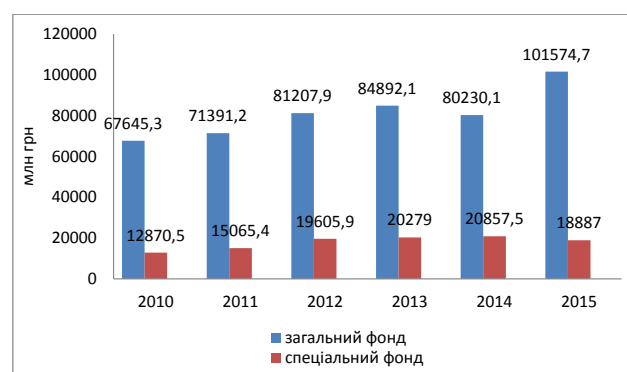


Рис. 1. Надходження доходів до місцевих бюджетів (без урахування міжбюджетних трансфертів) за 2010–2015 рр.

Джерело: складено автором на основі [4; 5]

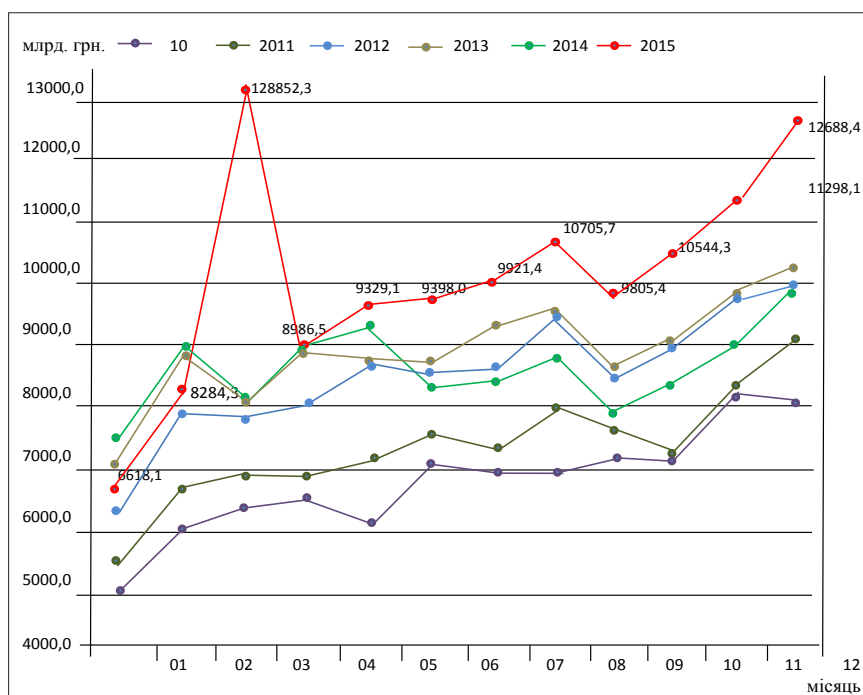


Рис. 2. Динаміка надходжень доходів місцевих бюджетів (без зарахування міжбюджетних трансфертів) у 2010–2015 рр.

Джерело: складено автором на основі [5]

місцевим бюджетам: 10% податку на прибуток підприємств; 100% державного мита; 80% екологічного податку (55% з яких зараховуються в обласні бюджети, а 25% – у районні і бюджети міст обласного значення); акцизний податок від реалізації через роздрібні мережі пива, алкогольних напоїв, тютюнових виробів, нафтопродуктів, біодизеля і скрапленого газу; 25% плати за надра; місцеві збори (податок на нерухомість із включенням до оподаткування комерційного (нежитлового) майна, єдиний податок); податок на майно (розкішні автомобілі) податок на прибуток комунальних підприємств, інші податки; 75% податку на доходи фізичних осіб (60% податку отримують бюджети міст обласного значення та районів; 15% – обласні бюджети); 40% – бюджет м. Києва [1].

У результаті перерахунку вищезазначені надходження прогнозовано збагатять місцеві бюджети в 2016 р. Наприклад, більш ніж 6 млрд. грн. принесе встановлений акцизний збір (податок із фінальної реалізації підакцизного товару), 2 млрд. грн. – оподаткування нерухомого майна. Зрештою, близько 45% податку фізичних осіб так і залишається невідшкодованим державою та регулярно надходить до центрального бюджету.

Аналізуючи розрахунки Міністерства фінансів на 2016 р., можна дійти висновку, що в перспективі головним джерелом наповнення місцевих бюджетів стане податок на нерухомість, базу якого розширюють за рахунок включення до об'єктів оподаткування комерційного майна. Однак варто зазначити, що порядок його нарахування та справляння не відповідає практиці розвинених країн світу, де розмір податку залежить від вартості об'єкта нерухомості, а не від житлової площі, як визначено чинним законодавством України.

Нагальною залишається також проблема визначення реальних розмірів надходжень від

оподаткування сільської нерухомості місцевим громадам. В умовах важкого економічного становища села та неможливості забезпечення мінімальних потреб селян така ініціатива навряд чи спрацює. Вважаємо, що органи місцевого самоврядування повинні мати змогу самостійно обирати об'єкти нерухомості та способи їх оподаткування, виходячи з можливостей та специфіки своєї території. У результаті децентралізації бюджетної сфери має бути розширено базу джерел надходжень, повноваження органів місцевого самоврядування в плані самостійного керування податковими розмірами та зборами.

Зазначимо, що згідно з результатами проведеного аналізу надходжень податків і зборів, основу доходів місцевих бюджетів за останні п'ять років становить податок із доходів фізичних осіб. Водночас зростала питома вага міжбюджетних трансфертів у загальному обсязі доходів місцевих бюджетів. Однак із прийняттям Бюджетного та Податкового кодексів стосовно фінансової децентралізації відбулися зміни і на практиці, тобто здійснено перетворення в перерозподілі коштів за фондами бюджетів.

Структура доходів місцевих бюджетів зазнала суттєвих змін насамперед через перерахування 25% податку на доходи фізичних осіб до державного бюджету. Однак збільшилися частки прибуткового податку (10%) та надходжень оплати акцизу до територіальних бюджетів. До прийняття Податкового кодексу суттєвим недоліком місцевого оподаткування було те, що третина законодавчо визначених місцевих зборів у більшості населених пунктів не запроваджувалися рішеннями місцевих рад. Окрім того, у системі місцевого оподаткування були платежі, витрати на адміністрування яких перевищували суму їхніх надходжень до місцевих бюджетів.

Беручи до уваги загальний обсяг місцевих надходжень у регіонах, то з набранням Подат-

Таблиця 2

Обсяг власних і закріплених доходів місцевих бюджетів та міжбюджетних трансфертів за 2010–2015 рр., %

показник рік	2010	2011	2012	2013	2014	2015
Закріплені доходи, всього	43,1	44,3	37,1	35,7	32,9	35,0
У тому числі: Податок із доходів фізичних осіб	38,3	62,5	60,6	61,4	61,9	45,6
Єдиний податок для суб'єктів малого підприємництва		2,3	4,8	6,3	7,3	9,1
Земельний податок та орендна плата						
Власні доходи, всього	19,8	18,9	19,4	16,9	17,6	16,9
У тому числі: Місцеві податки і збори	1,9	1,7	1,4	1,1	0,8	0,7
Плата за землю		12,4	12,5	12,2	12,0	12,3
Податок із власників транспортних засобів	2,1	1,7	1,7	1,6	1,4	1,3
Власні надходження бюджетних установ						
Надходження від відчуження майна, яке належить АРК, та майна, що перебуває в комунальній власності	1,7	2,1	2,7	2,1	2,0	1,6
Разом доходів	68,8	65,8	57,5	56,5	52,5	54,5
Офіційні трансферти	31,2	34,2	42,5	43,5	47,5	45,5
Усього доходів	100	100	100	100	100	100

Джерело: складено автором на основі [3; 5]

ковим кодексом чинності, його частки в середньому становлять: ринковий збір – 62,6%, комунальний податок – 18,4%, податок із реклами – 6,7%, збір за паркування транспорту – 5%. Загалом, як бачимо, це близько 85% від сукупного доходу. У результаті внесених у 2010 р. змін до законодавства було зменшено число місцевих податків та зборів з 14-ти до 5-ти. Відбулися зміни в оподаткуванні, що раніше становили основу місцевих доходів. Так, регіональні бюджети почали наповнюватися податком на нерухомість (не плутати з податком на землю), єдиним податком та трьома зборами: туристичним, на окремі види заняття підприємницькою діяльністю та за місця для паркування автомобілів. Варто зазначити, що саме єдиний податок відіграє основну роль у наповненні місцевих бюджетів. Так, зі збільшенням кількості фізичних осіб – підприємців та покращенням податкової ситуації в малому бізнесі, наприклад у 2013 р., завдяки даному податку органи місцевої влади отримали в сукупності близько 7 млрд. грн., що в 1,5 рази більше, ніж у попередньому році. У результаті відбулося перевиконання річного плану майже на мільярд гривень.

Ще однією успішною інновацією стало запровадження на загальнодержавному рівні екологічного податку, що замінив збір за забруднення навколишнього середовища. Згідно з Податковим кодексом, даний податок стягується з платників податків – власників транспортних засобів за шкідливі викиди в атмосферу забруднюючих речовин; податок вираховується під час купівлі нафтопродуктів та згодом сплачується агентами, що реалізують паливо, до бюджету. Як наслідок, доходи регіонів зросли на 1,5 млрд. грн., що забезпечило стабільне надходження до бюджету в розмірі 1,5%.

На другому місці по питомій вазі серед місцевих надходжень став податок на землю. Завдяки відміні пільг певним категоріям громадян, підвищенню орендної плати за землю та розміру податку на деякі земельні ділянки 2008 р. податок на землю став другим за величиною стабільним доходом локальних бюджетів. Так, у 2013 р. бачимо тенденційні зміни: частка надходжень від орендної плати за землю збільшується (оскільки ставка не переглядається в бік збільшення), тоді як обсяг земельного податку зменшується (фіксована ставка). Такий спосіб оподаткування дає змогу і надалі нарощувати обсяг надходжень від орендної плати, тоді як дохід від земельного податку (розмір якого зростає повільно) залишається досить низьким.

Загалом можна говорити про задовільні темпи зростання та функціонування джерел доходів від місцевих податків та зборів до локальних бюджетів. У 2013 р. надходження зросли до 7,314 млн. грн. (порівняно з 820 млн. за минулі роки). Сукупна частка даних надходжень у дохідній частині загального фонду місцевих бюджетів становила в 2015 р. 7%, що значно перевищило показник у 1,1% за попере-

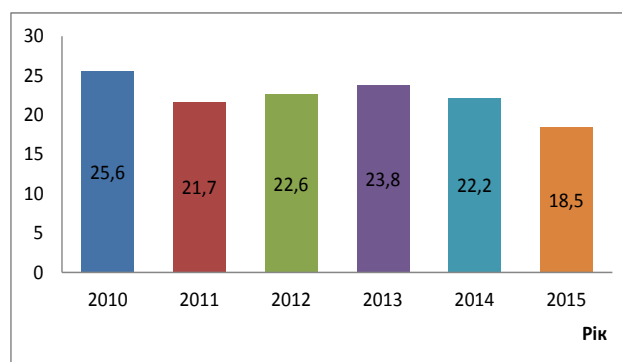


Рис. 3. Питома вага доходів місцевих бюджетів у структурі доходів зведеного бюджету України за 2010–2015 рр., млн. грн.

Джерело: складено автором на основі [3; 5]

дні роки. Вважаємо, що власне місцеві податки та збори повинні гарантувати місцевим бюджетам відносну незалежність у формуванні власних доходів.

На нашу думку, вищезгадані зміни до Бюджетного кодексу України розширюють права місцевих органів влади в частині самостійності прийняття рішень щодо формування та використання бюджетних коштів, забезпечать збільшення питомої ваги місцевих бюджетів у зведеному бюджеті з 52,1%, оскільки з 2015 р. порядок розподілу податкових надходжень між державним та місцевими бюджетами змінився (табл. 2). Формування податкових надходжень до доходів місцевих бюджетів починаючи з 2015 р. базується на реформах та внесених змін до діючих законів.

Такі зміни суттєво вплинули на весь механізм формування місцевих бюджетів у 2015 р. Найважливіші зміни пов'язані з тим, що бюджетне вирівнювання здійснюється не за видатками, а за доходами місцевих бюджетів. Подібний підхід використовується в багатьох країнах Європи та світу і передбачає, що доходи на душу населення місцевих бюджетів після вирівнювання мають коливатися в межах 20–40% [6]. Вирівнювання йде за двома податками: податком на прибуток підприємств для обласних бюджетів та податком на доходи фізичних осіб для бюджетів міст, районів та обласних бюджетів.

Збільшення доходів місцевих бюджетів дає можливість органам влади спрямовувати бюджетні кошти на розвиток певних галузей економіки, які потребують фінансової підтримки з боку держави, на підтримку соціального захисту населення. Динаміка питомої ваги доходів місцевих бюджетів у структурі доходів зведеного бюджету подано на рис. 1.

Аналізуючи дані рис. 3, бачимо, що протягом 2010–2015 рр. питома вага доходів місцевих бюджетів у структурі доходів зведеного бюджету зменшилася, що свідчить про високий рівень централізації фінансових ресурсів і державному бюджеті. Дана ситуація негативно впливала на місцеві бюджети, оскільки зменшення дохідної частини місцевих бюджетів із кожним роком призводило

до втрати самостійності, незалежності місцевих органів влади.

Зауважимо, що, згідно з наведеними даними, доходи місцевих бюджетів у 2016 р. відповідно змін до законодавства планово збільшуються, що вагомо для соціально-економічного розвитку регіонів України. Проте залишаються вкрай актуальними проблеми вдосконалення системи організації міжбюджетних відносин, зокрема в частині формування фінансових ресурсів регіонів. Для вирішення економічних питань необхідні подальші перетворення, а саме реформування місцевих бюджетів, зокрема їхньої дохідної частини.

Висновки. Сьогодні в Україні процеси фінансово-бюджетної децентралізації хоча й набули незворотного характеру, але не мають системності й усе ще не сприяють стимулюванню місцевих органів до пошуку джерел активізації власних економічних ресурсів. Децентралізація бюджетної системи стала відповіддю на підвищення централізації фінансованих потоків і є одним із ключових напрямів бюджетної політики. В умовах переходу до децентралізації управління фінансовими ресурсами обсяг над-

ходжень у місцеві бюджети повинен відповідати потребам регіону.

Важливим показником рівня бюджетної і податкової автономії місцевих органів щодо управління розвитком територій є рівень фінансово-бюджетної децентралізації. Імітація проведення бюджетної децентралізації в Україні у формі збільшення повноважень та фінансової бази місцевих громад триває вже більше десяти років та з року в рік декларується в основних напрямках бюджетної політики, без належного практичного виконання.

На нашу думку, законодавчі нововведення не забезпечать необхідну бюджетну децентралізацію, хоча з передачею додаткових джерел доходів за місцевими бюджетами закріплюється величезний обсяг нових видатків, зокрема освіта, медицина, культура, дорожнє та житлово-комунальне господарство. Водночас збільшуються частки відрахувань у центр платежів, які переважно залишалися на місцях: податку на доходи фізичних осіб, рентної плати за користування надрами. Отже, питання бюджетної децентралізації в Україні залишається відкритим.

Список літератури:

1. Про внесення змін до Бюджетного кодексу України щодо реформи міжбюджетних відносин : Закон України від 28.12.2014 №79-VIII [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/79-19>.
2. Про внесення змін до Податкового кодексу України та деяких законодавчих актів України щодо податкової реформи : Закон України від 28.12.2014 №79-VIII [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/71-19>.
3. Звіти Головного управління Державної казначейської служби України про виконання державного бюджету [Електронний ресурс]. – Режим доступу : www.treasury.gov.ua.
4. Звіти Міністерства фінансів України про виконання державного бюджету. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.minfin.gov.ua>.
5. Щомісячний моніторинг основних індикаторів бюджетної системи України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.ibser.org.ua/news/463/>.
6. Яресько Н. Ресурс місцевих бюджетів на 2015 рік / Н. Яресько [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.kmu.gov.ua/control/uk/publish/article?art_id=247868006&cat_id=244276429.
7. Деркач М. Сучасна державна політика у сфері подолання статичного і динамічного дисбалансів місцевих бюджетів / М. Деркач // Фінанси України. – 2011. – № 4. – С. 56–58.
8. Кириленко О.П. Органи місцевого самоврядування повинні мати право самостійно визначати ставки місцевих податків і зборів / О.П. Кириленко [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.ukurier.gov.ua/uk/articles/olga-kirilenko-organismiscevogo-samovryaduvannya-p>.

Полынюк Н. И.

Львовский национальный университет имени Ивана Франко

АНАЛИЗ ДОХОДОВ МЕСТНЫХ БЮДЖЕТОВ В УКРАИНЕ И ОЦЕНКА УРОВНЯ ИХ ФИНАНСОВОЙ САМОСТОЯТЕЛЬНОСТИ

Резюме

В статье рассмотрены особенности системы формирования ресурсов местных бюджетов и особенности реформирования местного самоуправления в Украине в контексте децентрализации власти. Разработаны практические предложения по определению приоритетных направлений укрепления местных бюджетов регионов Украины.

Ключевые слова: органы местного самоуправления, доходы местных бюджетов, межбюджетные трансферты, структура доходов местного бюджета.

Polniuk N. I.

Ivan Franko National University of Lviv

**ANALYSIS OF INCOMES OF LOCAL BUDGETS IN UKRAINE
AND ASSESSMENT OF THEIR FINANCIAL INDEPENDENCE**

Summary

The peculiarities of the domestic system of formation of local budgets resources and characteristics of local government reformation in Ukraine in the context of decentralization of power are examined. Practical recommendations about definition of priority directions of strengthening local budgets of the regions of Ukraine are offered.

Keywords: local governments, incomes of local budgets, inter-budgetary transfers, structure of incomes of local budget.

РОЗДІЛ 6

БУХГАЛТЕРСЬКИЙ ОБЛІК, АНАЛІЗ ТА АУДИТ

УДК 657.631.8

Письменна М. С.

Кіровоградська льотна академія

Національного авіаційного університету

ТЕОРЕТИЧНІ АСПЕКТИ ОБЛІКОВО-ІНФОРМАЦІЙНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ УПРАВЛІННЯ ДЕРЖАВНИМИ ЗАКУПІВЛЯМИ

У статті розглянуто теоретичні засади формування корупційного складника державних закупівель та його вплив на організацію державних закупівель. Установлено взаємозв'язок цілей державних закупівель та інформаційного забезпечення їх організації в умовах електронних аукціонів. Розроблено практичний інструментарій обліково-аналітичного забезпечення управління відповідно до класифікації державних закупівель за ознаками якісних характеристик.

Ключові слова: державні закупівлі, цілі державних закупівель, обліково-аналітичне забезпечення управління державними закупівлями, якісні характеристики державних закупівель.

Постановка проблеми. У більшості країн світу закупівлі за державні кошти становлять суттєву частку ВВП (близько 10–25%) і забезпечують внутрішній попит на товари, роботи і послуги. Значні фінансові кошти, які витрачає держава, мають спрямовуватися на досягнення багатьох цілей на благо суспільства. Уряди країн прагнуть придбати товари, роботи і послуги з найкращим співвідношенням ціни та якості [1], стимулювати підприємства малого бізнесу, забезпечивши їм доступ до державних замовлень [2] підтримати інноваційну активність [3] та ін. Водночас великі обсяги фінансових коштів створюють сприятливе для корупційних проявів середовище з боку державних замовників.

Упровадження в Україні з 1 серпня 2016 р. відкритої та прозорої системи державних закупівель ProZorro надає можливість у режимі реального часу вести спостереження за витрачанням бюджетних коштів державними підприємствами, установами та організаціями [4]. Така відкритість системи дає змогу аналізувати ефективність і доцільність витрат, відстежувати економію ресурсів на підставі проведених аукціонів. У листопаді 2016 р. на сайті системи державних закупівель ProZorro задекларована економія державних коштів близько 6 млрд. грн. із вартості проведених закупівель на суму 214,5 млрд. грн. завдяки використанню електронної системи проведення аукціонів [5].

Постає питання: за рахунок яких чинників виникла така економія? Аналізуючи експертні оцінки практиків і аналітиків здійснення закупівель як допорогових, надпорогових, так і конкурентних та неконкурентних, варто звернути увагу на декілька причин економії, що отримана в результаті електронних закупівель. Серед них – усунення корупційного складника, що виявлялося у завищених цінах, які на аукціоні були понижені, закупівля більш низької якості товарів, робіт, послуг, залучення нових

контрагентів, які мають ресурс для демпінгування цін, та ін. Наукові дослідження аналізу впливу електронних закупівель на економію державних коштів за рахунок організації тендерних процедур в Україні не здійснювалися, а зарубіжні дослідження базувалися на підходах, які сформувався в економічній теорії та практиці закупівельного законодавства різних країн. Отже, проблема аналітичних оцінок організації здійснення державних закупівель для інформаційного забезпечення управління на рівні розпорядників бюджетних коштів – потенційних замовників визначає сферу та напрям дослідження.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Методи визначення цілей витрачання коштів засвідчують можливість здійснення державних закупівель, спрямованих на досягнення різних цілей, які до того ж суперечать одна одній [1] через те, що вони можуть відображати різноманітні інтереси суспільних груп або декількох керівників розпорядників бюджетних коштів, які виступають замовниками. Наприклад, замовнику потрібно, щоб ремонт автомобільної дороги був виконаний якісно і в стислі терміни, вищестояща установа (головний розпорядник бюджетних коштів) зацікавлена в спрямуванні цих коштів до конкретних державних підприємств, створених у структурі самого міністерства чи відомства, а керівництво області – у стимулюванні розвитку малого підприємництва. У підсумку замовнику складно задовольнити всі ці цілі, і він може прикладати більших зусиль для вирішення власних цілей збагачення.

У замовника в процесі здійснення державних закупівель можуть з'явитися вагомні стимули до того, щоб розпоряджатися виділеними йому фінансовими засобами, максимізуючи власну корисність, а не суспільний добробут. Так, ще на початку 70-х років минулого сторіччя Г. Таллоком була висунута ідея такої поведінки економічних агентів під час державних закупів-

вель, яка створює підстави для отримання так званої «ренти», інакше кажучи, неправомірної вигоди, яка ідентифікується як корупційні прояви [6]. Отже, всупереч ідеалістичним цілям (ідеалістичним – допоки вони не забезпечені належною організацією процесу закупівель) держави спрямувати кошти на досягнення мети суспільного блага для громадян, у механізми витрачання коштів на державні закупівлі вмонтований такий корупційний складник, інакше кажучи, рентоорієнтована поведінка їх учасників [7]. Вона спрямовує їх на пошуки джерел збагачення не за рахунок створення нового багатства, а за рахунок ренти, що виникла у зв'язку з перерозподілом багатства від одного економічного агента до іншого в процесі державних закупівель, наприклад за допомогою отримання привілейованого положення [8].

Державний замовник отримує можливість неправомірного збагачення (ренти), вимагаючи хабар у підприємств, що беруть участь у державних закупівлях, або використовуючи владні повноваження замовника торгів для досягнення корисних цілей [9]. Наприклад, замовник може призначити постачальником підприємство, з яким отримано попередню згоду про неправомірний перерозподіл державних коштів між учасниками, або закупити предмети розкоші для власного використання. Особисті інтереси вищого керівництва замовника такі дії задовольняють, але водночас буде знижено суспільний добробут громадян країни.

Із точки зору теорії агентства, попри те, що власники обов'язково мають встановити контрольні та моніторингові механізми своїх працівників, залишаються ризики корупційних дій персоналу. На це вказували відомі дослідники-теоретики, зазначаючи, що різні форми рентоорієнтованої поведінки замовника стають моральним ризиком у сфері державних закупівель [10]. На виникнення рентоорієнтованої поведінки впливають загальні особливості державного сектора, які знаходять своє відображення в державних закупівлях. З одного боку, відсутність бази для порівняння ускладнює проведення моніторингу та послаблює загрозу бути спійманим за порушення правил [11]. З іншого боку, мультицільові та мінливі і різнірідні інтереси суспільства як споживача послуг, розмитість власності [12] і слабкість ринкових стимулів для чиновників [11] дестимулюють відповідальних осіб, які організовують державні закупівлі.

Відсутність аналітики щодо аналогічних закупівель у межах одного розпорядника бюджетних коштів через відсутність доступної бази для порівняння результатів роботи між різними відомствами ускладнює вироблення критеріїв для оцінки ефективності діяльності замовника у сфері державних закупівель і проведення моніторингу [11].

Таким чином, інтереси державного замовника сильно розходяться з інтересами суспільства. Внутрішня і зовнішня мотивація знаходиться на низькому рівні, оскільки ні моніторинг, ні ринкові механізми не можуть

стимулювати належний рівень зусиль державного замовника. У нього виникають стимули до корупційної поведінки, яка спричинює витратність закупівель усупереч якості товарів, робіт, послуг.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Твердження експертів системи електронних закупівель, висловлені публічно в інформаційних ресурсах, та фактичні дані щодо їх здійснення засвідчують економію державних коштів унаслідок застосування електронних аукціонів. Гіпотезою даного дослідження є припущення, що факторами економії коштів є не лише усунення корупційного складника внаслідок проведення електронних аукціонів, але й імовірність закупівель товарів, робіт, послуг більш низької якості через недостатнє інформаційне забезпечення процедури проведення торгів з боку замовника. У разі підтвердження даної гіпотези пропонується поліпшити обліково-аналітичне забезпечення управління державними коштами через запровадження відповідного інструментарію державних закупівель.

Мета статті полягає у виявленні взаємозв'язків між цільовим використанням коштів державного бюджету для задоволення суспільних благ та організаційними засадами здійснення державних закупівель на основі електронних аукціонів для розроблення практичних пропозицій щодо обліково-інформаційного забезпечення управління державними коштами.

Виклад основного матеріалу дослідження. Для ідентифікації чинників реальної економії коштів під час здійснення закупівель через електронну систему аукціонів необхідно дослідити питання засобів державного стимулювання та факторів, що визначають участь підприємств у державних закупівлях. Огляд теоретичних та емпіричних досліджень щодо узгодженості та реалізації цілей держави щодо витрачання коштів на задоволення суспільних благ населення, впливів цінової конкуренції в державних закупівлях на досягнення спільних цілей показав необхідність розмежувати їх за напрямками.

Перший напрям досліджень відображає цільові орієнтири держави щодо задоволення суспільних благ, а другий напрям – впливи організаційних характеристик проведення державних закупівель на досягнення цих цілей для замовників та учасників торгів. Інформаційне забезпечення управління розпорядниками бюджетних коштів має формуватися з урахуванням цих даних. Однак на практиці й участь підприємств, і результати аукціонів є наслідком ендогенного вибору економічних агентів. Жодна з наукових робіт не вивчала взаємодію цих явищ, щоб сформулювати необхідне та достатнє інформаційне забезпечення управління цього процесу, тому нашим завданням є заповнити цю прогалину.

Відомі декілька методів визначення цілей використання державних коштів, кожний з яких має певні обмеження. Так, метод оцінки

потреб визначає напрями і масштаби спрямування урядом державних коштів: «Деякі види попиту на державне забезпечення виникають унаслідок неправильного розуміння ринку та можливостей уряду поліпшити становище. Визначення наявності чи відсутності неспроможності ринку є вагомим кроком в окресленні належного масштабу дій уряду» [13].

Обґрунтування потреб урядових видатків (тобто цілей їх використання) здійснюється за допомогою двох мікроекономічних аргументів: аргументів неспроможності ринку, аргументів перерозподілу.

Для країн, що розвиваються, додається ще й третій аргумент щодо тимчасового втручання уряду, пов'язаного зі специфічними неспроможностями ринку або підтримкою рівня добробуту (межа соціального захисту) [14].

Наступний метод визначення цілей використання коштів полягає в пошуку всіх практичних альтернатив щодо можливостей досягнення визначених цілей видатків та оцінки цих альтернатив. На основі оцінки обирається найкращий варіант щодо використання коштів. Але проведення оцінки достатньо складне, адже має базуватися на принципах ефективності, рівності та враховувати політичні інтереси, національні особливості.

Оцінка напряму використання коштів із точки зору досягнення цілей підвищення суспільного добробуту базується на двох важливих елементах економічної теорії – теорії ефекту доходу і заміщення, а також теорії наслідків розподілу [13]. Так, якщо уряд плануватиме замінити деякі товари з більш високими цінами на такі ж або подібні з нижчими цінами, тобто досягти ефекту заміщення, підвищуючи добробут населення, необхідно планувати відповідні державні витрати, зважаючи на таку ціль. Якщо уряд планує фінансувати програми, спрямовані на поліпшення добробуту населення, слід визначитися, які витрати і на які цілі потрібно спрямовувати. Як пише Дж. Стігліц, від урядових видатків одержують винагороду не тільки цільові адресати, а й низка інших осіб, у т. ч. суб'єктів підприємницької діяльності [13].

Взагалі оцінювати цілі витрачання коштів щодо видатків замовника можливо як із точки зору впливу на добробут конкретної особи, так і з точки зору виконання розпорядником бюджетних коштів функціональних обов'язків, які, своєю чергою, спричиняють задоволення суспільних благ для громади.

Економічна теорія класифікує типи придбаних благ – товарів, робіт (послуг) і те, як саме їх характеристики можуть впливати на організаційні види проведення державних закупівель. Для визначення способу державної закупівлі та вибору відповідної форми договору доречно скористатися розподілом придбаних товарів, робіт (послуг) на контрольовані, експериментальні і довірчі, який здійснено в економічній теорії [15]. Контрольованими вважалися такі товари, роботи (послуги), якісні характеристики яких можна встановити до укладання договору.

До експериментальних товарів, робіт (послуг) були віднесені ті, якісні характеристики яких можна встановити лише після укладення договору і постачання, у процесі їх використання та експлуатації. Довірчими вважалися такі блага, якісні характеристики яких не могли бути встановлені замовником самостійно навіть після виконання контракту (наприклад, послуги з навчання персоналу).

Дана класифікація досить умовно розподіляє товари, роботи (послуги), що закуповуються державою, на ці три складники, адже вона ґрунтується не лише на якісних характеристиках цих благ, а й на оцінці рівня витрат на визначення якісних характеристик. Такі витрати пов'язані з різним ступенем поінформованості замовників і постачальників у процесі державних закупівель про якісні характеристики товарів, робіт (послуг): постачальники у низці випадків володіють більшим обсягом інформації про якісні характеристики, ніж замовник. Щоб надати замовнику всю необхідну інформацію, інколи потрібно організувати надходження додаткової інформації про предмет закупівлі. Для довірчих видів товарів, робіт (послуг) можна застосувати інформаційні повідомлення від третіх осіб. Якщо на ринку вже існує загальнодоступна інформація про якість потрібних замовнику товарів, послуг, якою він може скористатися, його витрати суттєво знижуються.

Прикладом загальнодоступного джерела інформації може виступати система визначення професійною спільнотою сертифікатів або дипломів, у т. ч. міжнародних, у межах якої належна якість вироблених постачальником товарів, робіт (послуг) підтверджується. Іншим джерелом додаткової інформації щодо якості може бути система рейтингу установ, що виробляють на вітчизняному ринку відповідні послуги чи товари. Отже, витрати на оцінку якості визначаються не тільки природою товару, а й тими інституціями, які їх виробляють. Якщо на ринку закуповуваних товарів, робіт (послуг) функціонують установи, щодо яких замовники мають довіру відповідно до загальнодовизнаних відкритих джерел інформації, витрати на описування якості товарів, робіт (послуг) і, відповідно ризик отримання недоброякісного блага можуть бути суттєво знижені. У такому разі замовник може використовувати таку інформацію як свідчення про якість експериментального або довірчого блага і фіксувати формальні вимоги до цього свідчення в технічному завданні.

Однак щодо більшості закуповуваних товарів, робіт (послуг) у ринковому середовищі таких джерел додаткової інформації не існує (професійні інституції або нерозвинені, або діють несистемно), тому замовник повинен самостійно створювати джерела отримання інформації. Таким джерелом може бути комісії з фахівців, що оцінюють якість того чи іншого товару, робіт (послуг), які плануються до закупівлі чи вже закуплено.

Міжнародний досвід створення і використання подібних додаткових джерел інформації про якість придбаних товарів, робіт (послуг) існує. Так, процедура державних закупівель будівельних робіт або транспортних послуг у більшості штатів США супроводжується вимогою до постачальника надати документальне підтвердження не лише досвіду подібних робіт, але й їх якісного проведення, або пройти додаткову процедуру оцінки.

Таким чином, організація державних закупівель за допомогою електронних аукціонів для уникнення випадків, коли ціна закупівлі може бути зменшена за рахунок зниження якості товарів, робіт (послуг), має враховувати класифікацію типових благ. Як зазначено вище, для цього можна скористатися теоретичним підходом до фактору природи блага (контрольоване, експериментальне або довірче) та можливістю створення джерел додаткової інформації про якісні характеристики товарів, робіт (послуг) у ринковому середовищі.

Приклад практичної оцінки економії коштів, яка виникає внаслідок застосування електронних закупівель, та розподіл закупованих благ наведено нижче. За даними сайту аналітики bi.prozorro.org, Міністерством економічного розвитку і торгівлі за весь період проведення закупівель через систему було зекономлено 703,17 тис. грн., очікувана ж сума закупівель станом на 1 листопада 2016 р. становила 25,71 млрд. грн. [16]. Загальна кількість проведених тендерів – 80, учасників – 128, середній відсоток знижки – 27%. Це означає, що в середньому кожен тендер приносить відчутну економію коштів. Що ж до структури витрат, то серед товарів та послуг, які закуповує Міністерство економічного розвитку і торгівлі, найбільшу частку (18,8%) займає офісна і комп'ютерна техніка, 13,8% – послуги у сфері ІТ, 8,8% – фінансові та страхові послуги.

Приклад структури витрат Міністерства економічного розвитку і торгівлі засвідчує різноманіття категорій видів закупівель із точки зору вимірювання якісних характеристик товарів, робіт (послуг). Якщо структурувати всі можливі варіанти закупівель у порядку зростання витрат вимірювання і ризиків отримання недоброякісного блага, то вийде така послідовність товарів, робіт (послуг): контрольовані; експериментальні (з доступом до незалежних джерел про якість); експериментальні (без доступу до незалежних джерел про якість); довірчі (з доступом до незалежних джерел про якість); довірчі (без доступу до незалежних джерел про якість).

До контрольованих належать такі товари, роботи (послуги), характеристики яких можуть бути зафіксовані в технічному завданні (а згодом і в договорі) у вигляді технічних вимог і специфікацій, тому до контрольованих благ можна віднести переважно товари, адже якість робіт (послуг) може визначатися тільки після їх виконання, тобто після укладення договору.

Прикладом контрольованих товарів є офісна та комп'ютерна техніка. Якість такого товару

стандартизована і доступно ідентифікується в момент поставки. Закупівля контрольованих товарів може здійснюватися шляхом проведення простого відкритого аукціону першої ціни. І економія порівняно з першою заявленою ціною буде саме за рахунок фактора найменшої ціни (якщо лише замовником до ціни не було додано «ренту» корупційних збагачень).

До експериментальних робіт (послуг) належать ті, якісні характеристики яких можна оцінити тільки в процесі використання, тобто вже після укладення договору. Прикладом експериментальних послуг можуть бути фінансові, страхові, послуги сфери ІТ, які займають суттєвий обсяг у загальній структурі державних закупівель. Якість таких благ також може бути визначена попередньо, однак достовірне підтвердження робиться замовником лише після підписання та виконання договору. У такому разі втрати відмови від договору і проведення повторної процедури закупівлі істотно вище, ніж для контрольованих товарів. Замовник стикається з ризиками, викликаними невизначеністю, відсутністю достовірної інформації про якість послуг. Створення додаткових інформаційних джерел для зменшення ризиків неякісних послуг або ж використання інформації від третіх осіб дасть змогу забезпечити управління витратами на держзакупівлі інформацією про якість послуг.

Якість довірчих послуг не може бути оцінена замовником самостійно ні до, ні після їх виконання. Крім того, якість такого блага може бути відносною, тобто сприйматися різними особами по-різному. Приклад довірчого блага – освітні послуги. Якість таких послуг сприймається різними категоріями економічних агентів по-різному. Не існує якогось універсального визначення якості такої послуги. Отже, навіть якщо замовник вважає, що якість освітніх послуг незадовільна, він навряд чи може довести це в суді. Замовник може зафіксувати певний набір формальних ознак, що частково відображають якість одержуваної послуги, наприклад зміст форм навчання, науковий і професійний склад лекторів. Однак реальна якість отриманої освіти не буде повністю вимірюватися даними набором ознак. Якщо на ринку освітніх послуг існує додатковий сигнал про якість (наприклад, рейтинг освітніх програм), замовник може використовувати його для оцінки якості отриманої послуги. Але якщо на ринку даних послуг не існує загальноприйнятого формату вимірювання якості, замовник несе витрати щодо створення такого формату. Принципова відмінність закупівель довірчих благ від закупівель експериментальних благ полягає в тому, що навіть отримавши сигнал від ринку, замовник не може бути впевнений у реальному рівні якості закуповуваного блага. Проведення закупівель довірчих благ вимагає введення більшої свободи замовника в визначенні своїх потреб і правил проведення конкретної процедури. Здебільшого навіть за наявності сигналу на ринку даного блага проведення конкурсу може бути більш ефективним,

ніж проведення аукціону, із включенням інформації про якість як попередня кваліфікація постачальників освітніх послуг.

Отже, класифікація товарів, робіт (послуг), зроблена відповідно до теоретичних підходів до оцінки цільового використання коштів державного бюджету, дала змогу визначити необхідність додаткових інформаційних джерел під час формування технічного завдання щодо оцінки якісних характеристик закупованого блага. Оцінка якості предмету державних закупівель необхідна для забезпечення відповідності заявленої ціни якісним характеристикам товарів, робіт (послуг). Під час організації електронних аукціонів економія коштів у такому разі не буде здійснюватися за рахунок зниження якості блага, що закуповується державними органами. Це, своєю чергою, потребує уточнення практичної реалізації такого висновку.

Для цілей структуризації закупованого блага доцільно застосувати систему ризик-факторів, що позначає найбільш ризиковані тендери. Замовник щодо закупівель, де міститься максимальний ризик, застосовує більше доступних джерел інформації або ж створює нові (у вигляді експертних комісій, наприклад), щоб знизити ці ризики. А от внутрішньому контролеру чи аудиторі достатньо обрати для вибіркової перевірки ті закупівлі, де система бачить максимальний ризик.

На нашу думку, розпорядникам бюджетних коштів доцільно організувати власний внутрішній моніторинг закупівель, усвідомлюючи переваги та можливості автоматичної аналітики.

Так, створення підрозділу, який має відслідковувати всі закупівлі, фільтрувати їх через систему ризик-менеджменту та допомагати підпорядкованим установам розпорядника бюджетних коштів, забезпечить можливість реалізувати принципи державних закупівель щодо прозорості і ефективності.

За допомогою інструментів аналітики ці підрозділи також можуть перевіряти не тільки

доцільність закупівель, а й відповідність очікуваної вартості середньоринковим цінам. Окрім того, електронну тендерну документацію вони перевіряють на наявність дискримінаційних вимог, порівнюючи критерії оцінки предмета закупівлі тощо. Такий інструментарій додаткових джерел обліково-інформаційного забезпечення управління державними закупівлями дасть змогу досягати цілей державних закупівель у максимально економний спосіб.

Висновки. Запровадження сучасних форм організації державних закупівель спричинило потребу побудови відповідного інструментарію обліково-аналітичного забезпечення управління витратами державних коштів, який би забезпечував прозорість та ефективність державних закупівель.

Дослідження методів визначення цілей використання державних коштів для задоволення суспільних потреб та теоретичні засади невід'ємності формування корупційного складника державних закупівель дали змогу зробити висновок про необхідність посилення аналітичних оцінок процедур державних закупівель для виявлення ризиків неекономного та неефективного використання коштів. За допомогою класифікації товарів, робіт (послуг), відповідно до оцінки їх якісних характеристик, встановлено необхідність застосування додаткових джерел інформації для зниження ризику неякісних поставок. Запропоновано інструментарій обліково-аналітичного забезпечення управління відповідно до класифікації державних закупівель за ознаками якісних характеристик.

Подальші дослідження вбачаються у поглибленні теоретичних засад формування інструментарію для стратегічного обліку державних закупівель, моніторингу і контролю шляхом уточнення складників інформаційних джерел стейкхолдерів задля забезпечення мінімізації ризиків для управління державними закупівлями.

Список літератури:

1. Thai K.V. Public procurement re-examined / K.V. Thai // Journal of public procurement. – 2001. – Т. 1. – № 1. – С. 9–50.
2. Albano G.L. The determinants of suppliers' performance in e-procurement: evidence from the Italian government's e-procurement platform / G.L. Albano, F. Dini, R. Zampino, M. Fana // PRCG – Priv. Regul. Corp. Gov. – 2008. – № 1. – 25 p.
3. Edler J. Public procurement and innovation – resurrecting the demand side / J. Edler, L. Georghiou // Research policy. – 2007. – Т. 36. – № 7. – Р. 949–963.
4. Закон України «Про публічні закупівлі» від 25.12.2015 № 922–VIII [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/922-19/>.
5. Електронна система «Прозорро»: публічний моніторинг [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://prozorro.gov.ua/ua/monitoryng/>.
6. Tullock G. The cost of transfers / G. Tullock // Kyklos. – 1971. – Т. 24. – Р. 623–643.
7. Buchanan J.M. Rent seeking and profit seeking / J.M. Buchanan // Toward a theory of the rent-seeking society / G.T.J. Buchanan, R.D. Tollison. – College Station, TX: Texas A&M University Press, 1980. – Р. 1–15.
8. Tullock, G. The origin rent-seeking concept // International journal of business and economics. – 2003. – Т. 2. – № 1. – Р. 1–8.
9. Krueger A. The political economy of the rent seeking society // American economic review. – 1974. – Т. 64. – Р. 291–303.
10. Holmstrom B. Moral hazard and observability / B. Holmstrom // Bell journal of economics. – 1979. – Т. 10. – № 1. – Р. 74–91.
11. Tirole J. The internal organization of government / J. Tirole // Oxford economic papers, new series. – 1994. – Т. 46. – № 1. – Р. 1–29.

12. Kornai J. The soft budget constraint / J. Kornai // Kyklos. – 1986. – Т. 39. – № 1. – Р. 3–30.
13. Стігліц Дж.Е. Економіка державного сектора / Дж.Е. Стігліц ; пер. з англ. А.Олійник, Р. Сільський. – К. : Основи, 1998. – 426 с.
14. Дрозд І.К. Контроль економічних систем : [монографія] / І.К. Дрозд. – К. : Імекс-ЛТД, 2004. – 258 с.
15. Kagel J.H. The winner's curse and public information in common value auctions / J.H. Kagel, D. Levin // American economic review. – 1986. – Т. 76. – № 5. – Р. 894–920.
16. Міністерство економічного розвитку і торгівлі. Показники системи електронних закупівель [Електронний ресурс]. – Режим доступу : bi.prozorro.org.

Письменная М. С.

Кировоградская летная академия
Национального авиационного университета

ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ УЧЕТНО-ИНФОРМАЦИОННОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ УПРАВЛЕНИЯ ГОСУДАРСТВЕННЫМИ ЗАКУПКАМИ

Резюме

В статье рассмотрены теоретические основы формирования коррупционной составляющей государственных закупок и ее влияние на организацию государственных закупок. Установлена взаимосвязь целей государственных закупок и информационного обеспечения их организации в условиях электронных аукционов. Разработан практический инструментальный учетно-аналитического обеспечения управления в соответствии с классификацией государственных закупок по признакам качественных характеристик.

Ключевые слова: государственные закупки, цели государственных закупок, учетно-аналитическое обеспечение управления государственными закупками, качественные характеристики государственных закупок.

Pysmenna M. S.

Kirovograd Flight Academy of the National Aviation University

THEORETICAL ASPECTS OF ACCOUNTING AND INFORMATION SUPPORT FOR THE PUBLIC PROCUREMENT MANAGEMENT

Summary

Theoretical basis for development of corruption component in public procurement and its impact on the organization of public procurement are examined; the interrelation of the public procurement objectives and information support for their organization in terms of electronic auctions is determined; practical tools of accounting and analytic support for management according to the classification of public procurement on the basis of quality characteristics are developed.

Keywords: public procurement, purposes of public procurement, accounting and analytical support for the public procurement management, quality characteristics of public procurement.

УДК 657.221

Сисюк С. В.
Адамик О. В.

Тернопільський національний економічний університет

ОБЛІКОВА ПОЛІТИКА СУБ'ЄКТІВ ДЕРЖАВНОГО СЕКТОРУ ЩОДО НЕОБОРОТНИХ АКТИВІВ

У статті визначено необхідність урахувати галузеві особливості діяльності під час формування облікової політики суб'єктів державного сектору. Ідентифіковано фактори впливу на формування облікової політики та складники системного підходу. Узагальнено етапи формування облікової політики суб'єктів державного сектору. Проаналізовано та сформовано елементи облікової політики щодо необоротних активів суб'єктів державного сектору.

Ключові слова: облікова політика, суб'єкт державного сектору, необоротні активи, основні засоби, нематеріальні активи.

Постановка проблеми. Реформування системи обліку в державному секторі національної економіки спрямоване на гармонізацію українського нормативно-правового регулювання з міжнародними вимогами у цій галузі. За умов наявності альтернатив у питаннях оцінки та визнання об'єктів обліку, а також різних варіантів методики їх облікового відображення важливо ідентифікувати підходи до конкретного суб'єкта діяльності та зафіксувати їх положеннями облікової політики. Перехідний період, в якому зараз перебуває система обліку в державному секторі, значно посилює актуальність вирішення проблемних питань його організації та методики через використання механізму внутрішнього регулювання, що не суперечить чинному законодавству. Слід визнати, що саме облікова політика є основою належної організації бухгалтерського обліку суб'єктів державного сектору, зокрема бюджетних установ. Імплементація Національних положень (стандартів) бухгалтерського обліку в державному секторі та формування єдиного Плану рахунків у цій сфері, як і будь-який процес запровадження нововведень, передбачає зростання ризиків допущення помилок та невірних трактувань тих чи інших положень, пов'язаних з організацією і веденням бухгалтерського обліку. Крім надання юридичних нормативно-правових роз'яснень, формування методичних рекомендацій макrorівня, одним зі шляхів подолання негативних явищ є прописування проблемних місць із питань обліку в Положенні про облікову політику. Таке позиціонування цього документа пов'язане зі зростанням його ролі в діяльності сучасних суб'єктів господарювання. Крім того, практика засвідчує, що формулювання положень облікової політики зазвичай супроводжується проведенням дослідження чинної нормативно-правової бази, консультуванням з іншими суб'єктами бухгалтерського обліку, у тому числі вищестоящого рівня тощо. Крім цього, враховуються специфіка діяльності, галузеві особливості, умови та чинники, які визначають основні характеристики та потреби регулювання обліку. Щодо бюджетних установ, то в цьому плані проблема полягає в необхідності дослідження понятійного апарату,

виявлення впливу різних факторів впливу на облікову політику, а також розроблення максимально адаптованих до сучасних умов і чинних нормативних вимог її положень.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблематика, пов'язана з обліковою політикою, достатньо широко дискутується в наукових колах. Зокрема, у сфері виробничої діяльності нею займаються такі науковці, як М.І. Боднар, М.С. Пушкар, В.В. Сопко, В.М. Рожелюк, М.Т. Щирба та ін. Щодо державного сектору, у тому числі бюджетних установ як наймасовіших за кількістю його суб'єктів, питання формування облікової політики щодо різних об'єктів обліку досліджувалися П.Й. Атамасом, Р.Т. Джогою, О.В. Писарчук, С.В. Свірко, Т.В. Черкашиною, О.О. Чечуліною та багатьма іншими вченими.

Висвітлюючи організаційні та методичні питання обліку, Р.Т. Джого стверджує, що бюджетні установи ведуть облікову політику, спрямовану не на зіставлення витрат і результатів праці, а на облік видатків у процесі надання нематеріальних послуг і виконання кошторису [1, с. 38]. Враховуючи характеристику таких послуг, варто зауважити, що в науковій літературі фрагментарно піднімається питання результату діяльності бюджетних установ, який відмінний від такого його трактування, як «виконання кошторису». Проте на даний час немає адекватної концепції оцінки результатів діяльності бюджетних установ і підходу до їх грошового чи іншого цифрового вираження.

С.В. Свірко під обліковою політикою пропонує вбачати сукупність облікових принципів, методів, процедур та заходів для забезпечення якісного, безперервного проходження інформації від етапу первинного спостереження до узагальнюючого – складання звітності [2, с. 26]. Також вона пропонує умовно розподіляти облікову політику на методологічну (визначає внутрішню структуру процесу бухгалтерського обліку) та організаційну (регулює в повному обсязі механізм організації бухгалтерського обліку в кожній конкретній установі) частини [3].

Досить радикальне визначення облікової політики подають М.С. Пушкар і М.Т. Щирба, які стверджують, під нею слід розуміти кон-

ституцію підприємства, яка «передбачає права та обов'язки системи обліку з приводу формування інформаційних ресурсів для менеджерів» [4, с. 151].

Облікова політика визначає дії суб'єкту господарювання на тривалий період, дає змогу оперативно реагувати на зміни, що відбуваються у внутрішньому та зовнішньому середовищі, ефективно пристосовувати господарську систему до умов зовнішнього середовища, знизити економічний ризик і досягти успіхів у конкурентній боротьбі [5, с. 50].

Наявність різноманітних підходів до визначення облікової політики накладає певний відбиток на її зміст і завдання. При цьому слід урахувати також наявність специфічних підходів до самих об'єктів обліку в бюджетних установах, які є суб'єктами державного сектору. Як стверджує О.В. Адамик, трактування основних економічних категорій для суб'єктів господарювання державного сектора економіки опирається на аналогічні визначення для підприємницьких структур. Проте діяльність суб'єктів державного сектора суттєво відрізняється від комерційної, що накладає низку особливостей на визначення основних об'єктів їх обліку [6, с. 413].

Проведений аналіз вказує на наявність низки не вирішених проблем, пов'язаних не лише з трактуванням поняття і сутності облікової політики, а й з потребою враховувати під час її формування галузеву специфіку та фактори впливу мікро- та макrorівня.

Мета статті полягає у розробленні системного підходу до формулювання положень облікової політики суб'єктів державного сектору щодо необоротних активів. Для досягнення мети необхідно вирішити завдання ідентифіка-

ції факторів впливу та складників системного підходу.

Виклад основного матеріалу дослідження. Згідно з визначенням, поданим Національним положенням (стандартом) бухгалтерського обліку 101 «Подання фінансової звітності», облікова політика – сукупність принципів, методів і процедур, що використовуються суб'єктом державного сектору для складання та подання фінансової звітності [7]. Порівняння цього визначення з тим, яке подається у Законі України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні» [8], свідчить, що вони практично ідентичні (за винятком урахування суб'єкта господарювання: у Законі вжито термін «підприємство», а у НП(С)БО – «суб'єкт державного сектору»). Отже, установа самостійно обирає принципи, методи і процедури ведення бухгалтерського обліку, що не суперечать чинному законодавству та відповідають особливостям діяльності підприємства.

Поняття облікової політики у МСБО 8 «Облікові політики, зміни в облікових оцінках і помилки», визначається як конкретні «принципи, основи, домовленості, правила та процедури, прийняті керівництвом під час складання та подання фінансових звітів» [9]. Методичними рекомендаціями щодо облікової політики суб'єктів державного сектору передбачається адаптація облікової політики до галузевої специфіки діяльності установи. З огляду на зазначене формування облікової політики відповідно до затверджених НП(С)БОДС повинно відбуватися з урахуванням особливостей діяльності бюджетних установ. Бюджетні установи функціонують на правах державної форми власності та надають послуги громадянам від імені держави, їх діяльність регламентована, і це зумов-



Рис. 1. Фактори впливу на формування облікової політики суб'єктів державного сектору

лює певні складності у формуванні облікової політики установ. Зокрема, під час вибору облікової політики необхідно враховувати низку факторів, які впливатимуть на неї (рис. 1).

Отже, наведені фактори наочно засвідчують той факт, що під час формування облікової політики необхідно враховувати як нормативно-правове забезпечення обліку, так і галузеву приналежність установи. Також не менш важливим під час формування облікової політики є врахування ознаки неприбутковості установи, складу та форм бюджетної і фінансової звітності. Рівень автоматизації виробничих і управлінських процесів, розвиток нових інформаційних технологій теж є вагомим внутрішнім фактором формування облікової політики, оскільки все більшого поширення для суб'єктів державного сектора набувають облікові та управлінські програми та використання Інтернету для цілей обліку й управління.

Важливе значення мають також організаційна структура управління, структурні підрозділи та їх економічні взаємозв'язки; масштаби діяльності установи; кваліфікація управлінців і бухгалтерів; структура бухгалтерії та розподіл обов'язків між обліковими працівниками, система внутрішнього контролю. Грамотно сформована облікова політика установи забезпечить ефективність обліку та надасть йому планованості та стратегічної цілеспрямованості. Однак процес формування облікової політики в установі є доволі трудомістким та багатоаспектним. Полегшити його можна, застосувавши системний та поетапний підходи до організації формування облікової політики установи. Системний підхід щодо організації облікової політики передбачає визначення її складників, до яких слід віднести нормативне регулювання,

вибір об'єктів, позиціонування принципів, розроблення та обґрунтування етапів формування облікової політики та структуру й зміст викладення інформації, спрямованої на вирішення проблемних питань [10, с. 6].

Проте не лише перераховані складові елементи мають забезпечити обґрунтоване й зважене формулювання положень облікової політики бюджетних установ як суб'єктів державного сектору. Важливе значення має врахування потреб системи управління та компетенції відповідальних працівників.

Законом України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в» передбачається, що питання встановлення облікової політики належать до компетенції власника (власників) підприємства, органу, уповноваженого управляти державним майном, органу, уповноваженого управляти корпоративними правами держави.

Установа самостійно на основі НП(С)БОДС та інших нормативно-правових актів із бухгалтерського обліку визначає відповідно облікову політику, а також зміни до неї. Важливим етапом формування облікової політики підприємства є створення робочої групи, визначення служб і посадових осіб, відповідальних за облік, якісні і своєчасне складання та подання фінансової звітності, а також осіб, які мають право підпису первинних документів. Також має бути здійснене обрання об'єктів бухгалтерського обліку, щодо яких буде розроблятися облікова політика. Вибір об'єктів облікової діяльності у кожній установі є індивідуальним виходячи зі специфіки її діяльності. Після вибору серед альтернативних елементів облікової політики слід ініціювати прогнозування впливу обраних варіантів на показники фінансово-господарської діяль-

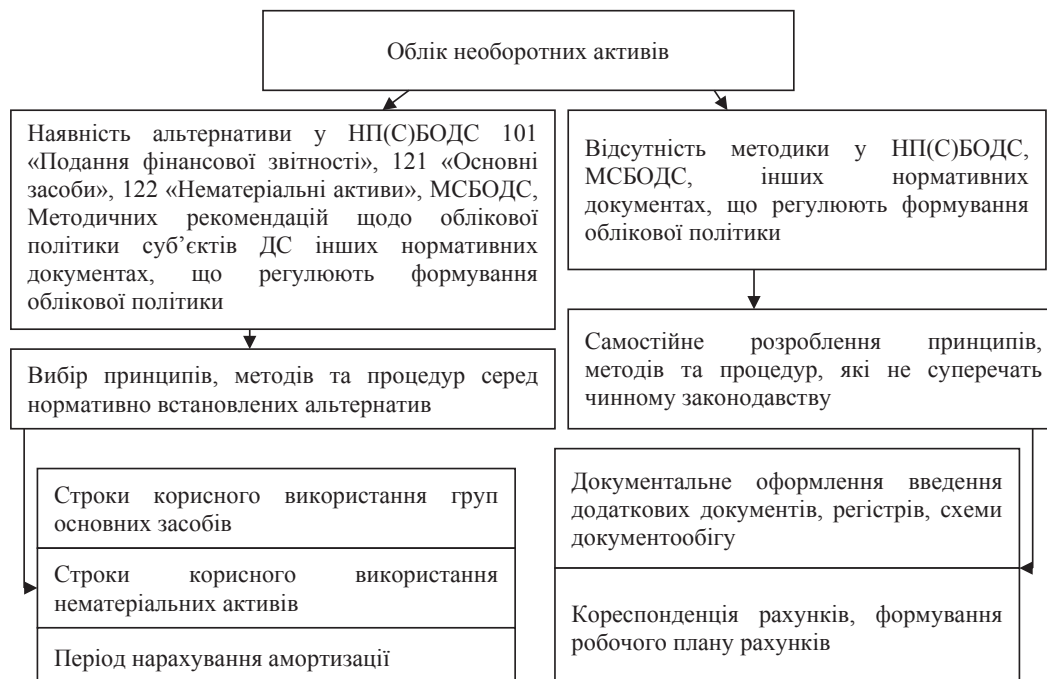


Рис. 2. Порядок вибору складників облікової політики щодо необоротних активів

ності установи, а також визначити засади реалізації облікової політики.

Така послідовність (поетапність) дасть змогу ефективно розмежувати складний процес формування облікової політики й обрати такі принципи, методи і процедури бухгалтерського обліку, які забезпечать одержання максимально достовірної інформації про майновий і фінансовий стан установи. Завершальним етапом у процесі формування облікової політики є її документальне оформлення. Відповідно, суб'єкт державного сектору повинен сформулювати Положення про облікову політику, яке має підписати керівник установи і, за необхідності, головний розпорядник бюджетних коштів. У розпорядчому документі про облікову полі-

тику визначаються принципи, методи і процедури, які використовуються установою для ведення бухгалтерського обліку, складання і подання фінансової звітності та щодо яких нормативно-правовими актами з бухгалтерського обліку передбачено більш ніж один їх варіант, а також строки корисного використання груп основних засобів та нематеріальних активів, тому в Положенні про облікову політику слід наводити ті методи, принципи та процедури, стосовно яких відсутні нормативно-правові вимоги і які використовуються в установі.

Оскільки Методичними рекомендаціями щодо облікової політики [11] передбачено альтернативи щодо обліку необоротних активів, доцільно зупинитися саме на формуванні облі-

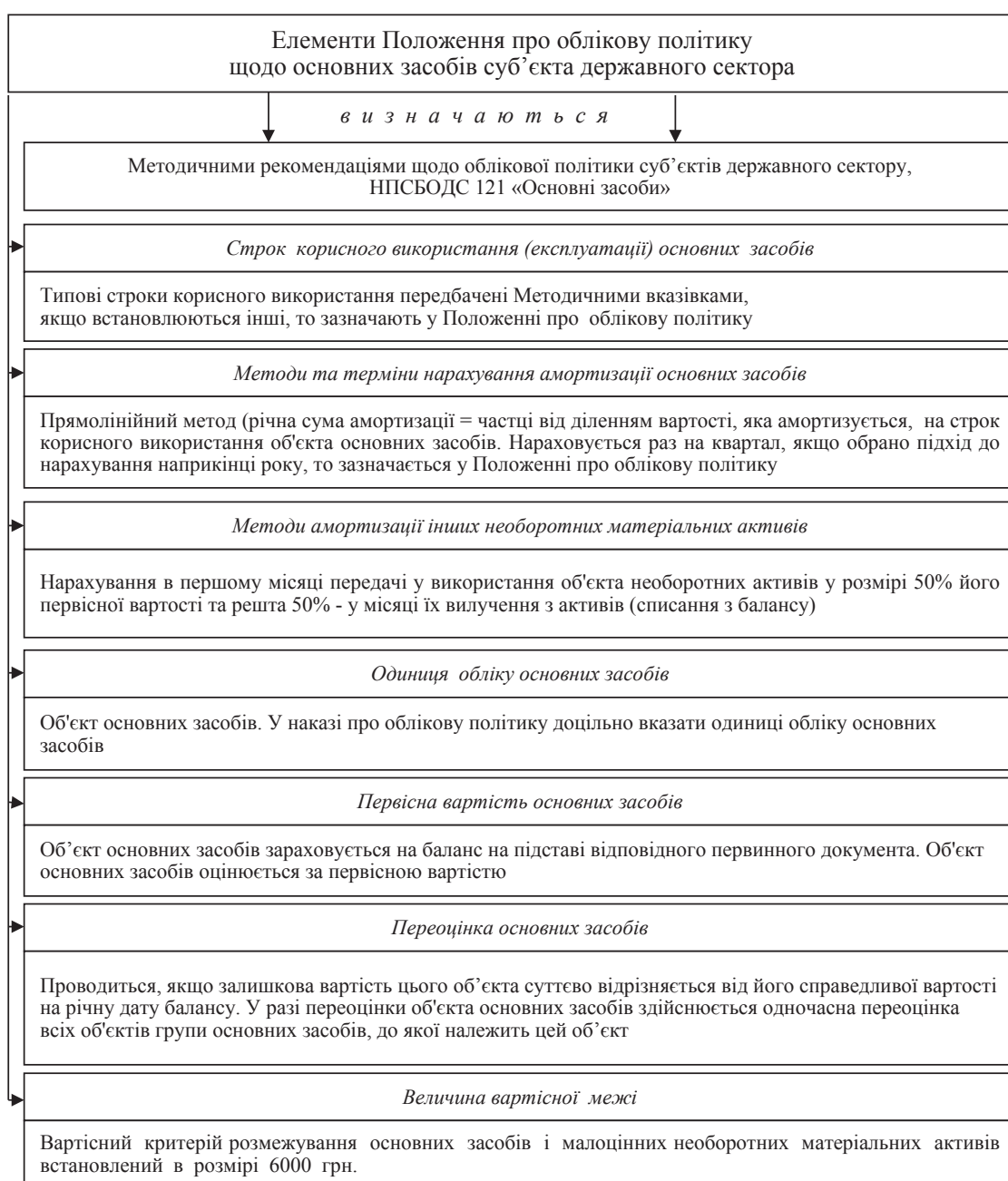


Рис. 3. Основні елементи, які слід відобразити в Положенні про облікову політику щодо основних засобів

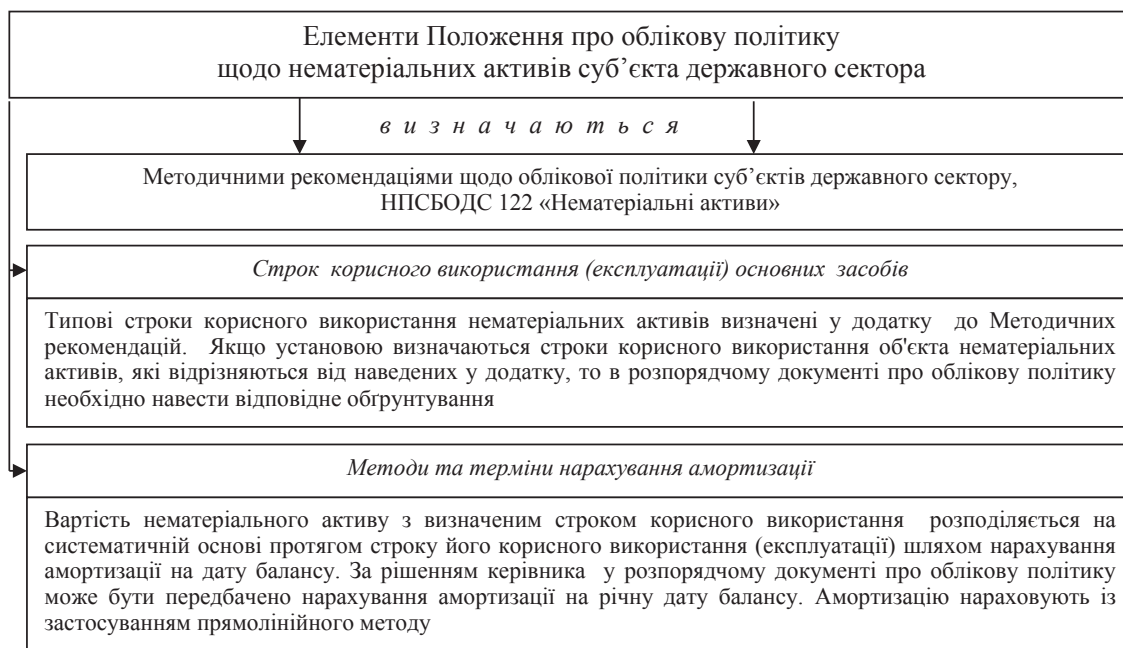


Рис. 4. Елементи Положення про облікову політику підприємства щодо нематеріальних активів

кової політики щодо них. Обов'язковим елементом облікової політики суб'єктів державного сектору є принципи, методи та процедури, які стосуються необоротних активів. Під час вибору складників наказу про облікову політику щодо необоротних активів можна керуватися таким порядком (рис. 2).

Основні засоби, у бухгалтерському розумінні, є складною ланкою обліку, адже слід визначитися з визнанням, оцінкою, знеціненням, переоцінкою, амортизацією та іншими питаннями, які є вкрай важливими в бухгалтерському обліку. Через це в Положенні про облікову політику необхідно визначити низку елементів (рис. 3).

Іншою не менш вагомою складовою частиною необоротних активів, інформацію щодо якої необхідно відобразити в Положенні про облікову політику, є нематеріальні активи. Вони, як стверджує Н.М. Хорунжак, мають суттєвий вплив на забезпечення ефективності діяльності, виступаючи перевагами, що проявляються через наявність певних прав і привілеїв [12, с. 41].

Установи використовують різні види нематеріальних активів, облік яких має низку специфічних особливостей. Однією з таких особливостей є наявність у вітчизняному законодавстві альтернативних варіантів в обліку нематеріальних активів.

Облік нематеріальних активів є одним із важливих елементів наказу про облікову політику підприємства. З огляду на наявні особливості щодо обліку нематеріальних активів, у наказі облікову політику доцільно відобразити строки корисного використання та підхід до нарахування амортизації (рис. 4).

Зокрема, оскільки головним принципом формування облікової політики виступає послідовність, то слід прописати методи та процедури визначення строків використання нематеріальних активів, а також порядок їх зміни. НП(С)БОДС 122 «Нематеріальні активи» [7] передбачає, що амортизації підлягають активи, щодо яких визначено строки корисного використання, а нематеріальні активи з невизначеним строком корисного використання не амортизуються. Амортизація нематеріальних активів суб'єктів державного сектору нараховується із застосуванням прямолінійного методу. У Положенні про облікову політику вказуються методи амортизації, які застосовуються для тієї чи іншої групи нематеріальних активів, а також обов'язково зазначаються терміни нарахування амортизації.

Таким чином, під час формування облікової політики щодо необоротних активів необхідно враховувати як терміни корисного використання груп основних засобів та нематеріальних активів, так і терміни нарахування амортизації.

Висновки. Облікова політика суб'єктів державного сектору, за умови врахування галузевих особливостей і продуманого поетапного її формування, створює передумови для якісного ведення бухгалтерського обліку та відображення його об'єктів. У зв'язку із цим перспективним напрямом наукових досліджень є виявлення на основі аналізу чинного нормативно-правового забезпечення наявних альтернатив в обліку об'єктів, які служать основою здійснення діяльності суб'єктів державного сектору.

Список літератури:

1. Джога Р.Т. Бухгалтерський облік у бюджетних установах : [навч. посіб.] / Р.Т. Джога. – К. : КНЕУ, 2004. – 250 с.
2. Свірко С.В. Організація бухгалтерського обліку в бюджетних установах : [навч. посіб.] / С.В. Свірко. – К. : КНЕУ, 2003. – 380 с.
3. Свірко С.В. Бухгалтерський облік у бюджетних установах: методологія та організація : [монографія] / С.В. Свірко. – К. : КНЕУ, 2006. – 243 с.
4. Пушкар М.С., Щирба М.Т. Теорія і практика формування облікової політики : [монографія] / М.С. Пушкар, М.Т. Щирба. – Тернопіль : Карт-бланш, 2010. – 260 с.
5. Писарчук О.В. Проблемні аспекти формування облікової політики суб'єкта державного сектору / О.В. Писарчук, О.М. Кудіна, В.В. Тютлікова // Технологический аудит и резервы производства. – 2015. – № 1/5(21). – С. 46–50.
6. Адамик О.В. Власний капітал бюджетних установ у процесах уніфікації вітчизняних облікових систем державного сектора економіки до світових стандартів / О.В. Адамик // Проблеми теорії та методології бухгалтерського обліку, контролю і аналізу. – 2012. – Вип. 2(23). – С. 412–422.
7. Нацстанданти бухобліку в державному секторі [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <https://buhgalter.com.ua/zakonodavstvo/natsstandarti-buhobliku-v-derzhavnomu-sektori/>.
8. Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні : Закон України від 16.07.99 № 996-XIV [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/996-14>.
9. IAS 8 – Accounting Policies, Changes in Accounting Estimates and Errors / International Accounting Standard [Electronic resource]. – Available at : <http://www.iasplus.com/en/standards/ias/ias8>.
10. Житний П. Організаційно-методологічні засади формування облікової політики підприємства / П. Житний // Бухгалтерський облік і аудит. – 2006. – № 3. – С. 3–10.
11. Методичні рекомендації з бухобліку для суб'єктів державного сектору [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <https://buhgalter.com.ua/zakonodavstvo/metod-recomendacii-buhobliku-subektiv-derzhavnogo-sektoru/>.
12. Хорунжак Н.М. Проблеми організації обліку нематеріальних активів / Н.М. Хорунжак // Наукові записки. – 2001. – Вип. 9. – С. 40–43.
13. Черкашина Т.В. Формування облікової політики у бюджетних установах: проблеми та їх вирішення / Т.В. Черкашина // Науковий вісник Херсонського державного університету. – 2015. – Ч. 1. – Вип. 11. – С. 157–160.

Сысюк С. В.**Адамык О. В.**

Тернопольский национальный экономический университет

УЧЕТНАЯ ПОЛИТИКА СУБЪЕКТОВ ГОСУДАРСТВЕННОГО СЕКТОРА ПО НЕОБОРОТНЫМ АКТИВАМ**Резюме**

В статье обоснована необходимость учета отраслевых особенностей деятельности при формировании учетной политики субъектов государственного сектора. Идентифицированы факторы влияния на формирование учетной политики и составляющие системного подхода. Обобщены этапы формирования учетной политики субъектов государственного сектора. Проанализированы и сформированы элементы учетной политики, касающиеся необоротных активов субъектов государственного сектора.

Ключевые слова: учетная политика, субъект государственного сектора, необоротные активы, основные средства, нематериальные активы.

Sysiuk S. V.**Adamyk O. V.**

Ternopil National Economic University

ACCOUNTING POLICIES OF BUSINESS ENTITIES OF THE PUBLIC SECTOR REGARDING NON-CURRENT ASSETS**Summary**

The necessity to take into account industry peculiarities in the formation of accounting policies of entities in the public sector is determined in the article. Factors of influence on the formation of accounting policies and components of the system approach are identified. The stages in the formation of accounting policies of entities in the public sector are generalized. The elements of accounting policies on non-current assets of entities in the public sector are analyzed and formed.

Keywords: accounting policies, entities of the public sector, non-current assets, fixed assets, intangible assets.

УДК 657.1

Скрипник М. І.
Григоревська О. О.

Київський національний університет технологій та дизайну

ПРИНЦИПИ ФОРМУВАННЯ БУХГАЛТЕРСЬКОЇ УПРАВЛІНСЬКОЇ ЗВІТНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА: НОРМАТИВНО-ПОЗИТИВНА ДИХОТОМІЯ

Статтю присвячено дослідженню принципів формування управлінської звітності. Проаналізовано підходи до класифікації принципів. На основі узагальненого матеріалу запропоновано розподілити принципи формування бухгалтерської управлінської звітності на загальні та спеціальні.

Ключові слова: управлінський облік, принцип, звітність, управлінська звітність, бухгалтерська звітність.

Постановка проблеми. Одним з основних внутрішніх факторів невизначеності для апарату управління є неповна інформація як про поточний стан, так і про перспективний розвиток виробництва (підприємства). Такі обставини вимагають формування нових підходів до управління та інструментів їх впровадження, що дасть змогу виявити ускладнені економічні проблеми підприємства, які подадуть сигнали для прийняття корегуючих заходів. Водночас зростають вимоги до системи інформаційної підтримки менеджменту, зокрема до системи внутрішньогосподарської звітності підприємства.

Правилам і принципам складання фінансової звітності завжди приділялося достатньо уваги. Однак до недавнього часу внутрішня звітність як окремий елемент бухгалтерського обліку не розглядалася. Сьогодні внутрішня звітність необхідна підприємству з низки причин. По-перше, з її допомогою адміністрація підприємства зможе контролювати діяльність центрів відповідальності та об'єктивно оцінювати якість роботи керуючих. По-друге, чітко налагоджений за допомогою управлінських звітів контроль дає змогу керівнику центру відповідальності приймати обґрунтовані рішення й аналізувати цілі свого підрозділу в період планування.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питання принципів формування бухгалтерської управлінської звітності деякою мірою висвітлено у працях вітчизняних та зарубіжних науковців: С. Бичкової, Т. Кольцової, О. Кореневої, Є. Матвієнко, Л. Нападовської, О. Сверчкової, М. Семиколовеної, І. Слободняка, Т. Стрибулевича, Л. Шатковської, І. Югансон, Л. Юдиної та ін. Однак принципи і порядок складання управлінської звітності у вітчизняній економічній літературі практично не розроблені.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Нині реалізація ефективного управління підприємствами, у тому числі малого і середнього бізнесу, неможлива без якісного інформаційного забезпечення менеджерів. Інформація, яка використовується ними під час прийняття управлінських рішень, формується в системі управлінського обліку і представляється у вигляді внутрішньої бухгал-

терської управлінської звітності. При цьому кожне підприємство розробляє особисту систему внутрішньої звітності, як правило, ігноруючи загальні теоретичні рекомендації, що існують під час визначення її складу і структури, форми і порядку формування показників, тому варто приділити увагу принципам формування бухгалтерської управлінської звітності.

Мета статті полягає в огляді підходів до визначення принципів управлінського обліку в контексті їх узагальнення та уніфікації.

Виклад основного матеріалу дослідження. Під час розгляду теоретичних основ бухгалтерського обліку як в українській, так і в міжнародній практиці використовуються одразу декілька термінів, які визначають вихідні положення з ведення й організації бухгалтерського обліку, у тому числі правила, вимоги, принципи [7, с. 2]. Спеціалісти, які займаються питаннями формування внутрішньої управлінської звітності, застосовують різні терміни. Д. Лисенко використовує поняття «принципи» під час визначення теоретичних основ формування внутрішньої бухгалтерської управлінської звітності. Є. Гусева та Л. Юдина застосовують термін «вимоги».

Багато в чому схожі проблеми із застосуванням термінів наявні й у міжнародних стандартах фінансової звітності. Зокрема, один із основних розділів IAS 1 «Представлення фінансової звітності» називається «Загальні міркування». При цьому в тексті використовуються такі терміни, як «правило», «основа», «допущення».

Щоб управлінська звітність містила корисну та вичерпну інформацію про діяльність організації та була надійною інформаційною базою для обґрунтування управлінських рішень, вона повинна відповідати низці вимог. Автори публікацій, присвячених управлінській звітності, виділяють вимоги своєчасності подання звітності, конкретності та доступності звітної інформації, об'єктивності та порівняності звітних даних, економічності (витрати на складання звітності не повинні перевищувати ефекту від її використання). При цьому вимогам достовірності, повноти, цілісності, послідовності подання інформації про діяльність організації, суттєвості її показників достатньої уваги не приділяється.

Достовірність управлінської звітності може бути забезпечена, якщо використовувана для її складання облікова інформація буде формуватися в повній відповідності з правилами, встановленими законодавчими та нормативними актами з бухгалтерського обліку [9, с. 2].

С. Бичкова та Ц. Янданова вважають, що само по собі дотримання вимоги достовірності звітних показників не вирішує проблеми формування якісної інформації, оскільки звітні показники можуть відповідати критеріям достовірності, але при цьому не відповідати інтересам користувачів [1, с. 9].

Вимога повноти управлінської звітності означає, що в ній мають бути представлені вичерпні відомості про наявність і використання трудових, матеріальних і фінансових ресурсів, про капітал, зобов'язання, доходи, витрати і результати діяльності організації, про вплив зовнішніх і внутрішніх факторів на досягнуті результати, корисні для обґрунтування ефективних управлінських рішень.

Вимога цілісності полягає в тому, що організація повинна включати в управлінську звітність показники діяльності всіх філій, представництв та інших підрозділів (включаючи виділені на окремі баланси).

Для зручності користування даними управлінської звітності має виконуватися вимога послідовності представлення її показників від одного звітного періоду до іншого. Прийняті господарюючим суб'єктом зміст управлінських звітів і форма їх подання можуть переглядатися лише за зміни виду діяльності, організаційної структури і системи управління, вдосконалення звітності, розширення і поглиблення складу управлінської інформації.

Використання управлінської звітності для оцінки досягнутих результатів господарської діяльності вимагає порівняності представлених у ній звітних показників із даними плану, кошторисів (бюджетів), нормами і нормативами, контрольними точками, з показниками попередніх звітних періодів. Показники управлінської звітності формують з урахуванням вимоги суттєвості.

Істотними вважають показники, без знання яких неможлива об'єктивна оцінка результатів діяльності організації та прийняття ефективних управлінських рішень. Під час визначення складу і змісту управлінської звітності важливо грамотно оцінити сутність її показників, включивши у звітність усю необхідну для обґрунтування управлінських рішень інформацію і водночас не перевантаживши звітні форми дрібними, несуттєвими відомостями.

Як відомо, при під час складання бухгалтерської звітності істотними можуть бути визнані показники, питома вага яких у загальному підсумку відповідних даних становить не менше 5%. Під час визначення суттєвості показників управлінської звітності будь-який кількісний критерій не повинен застосовуватися, необхідно враховувати характер показників та їх значущість для обґрунтування управлінських рішень

у конкретних обставинах господарської діяльності організації. За проблемними сферами діяльності організації, які вимагають підвищеної уваги внаслідок високих ризиків і неблагополуччя в їх стані, істотними визнають показники з меншою питомою вагою в підсумкових даних, відображаючи у звітності максимально повні і докладні відомості про керовані об'єкти. У більш благополучних та успішних сферах діяльності організації можливе підвищення рівня суттєвості показників управлінської звітності та обмеження їх кількості.

Вимога своєчасності подання управлінської звітності впливає з необхідності прийняття оперативних управлінських рішень за результатами аналізу та оцінки звітних показників [9, с. 2–3].

М. Семиколонова вважає, що управлінська звітність повинна бути адресною. Принцип адресності під час формування внутрішньої звітності означає, що показники, які містяться у звітності, пов'язані з інформаційними запитами конкретних центрів управління доходами чи витратами і направлені відповідному менеджерів, а не його керівництву.

Зміст і цілі управлінського обліку визначають і такий принцип формування внутрішньої звітності, як оперативність. Звіти в управлінському обліку, як правило, містять інформацію, яка вимагає негайних дій, а тому повинні надаватися (подаватися) в максимально короткі терміни. Ефективний управлінський контроль передбачає наявність конкретної звітної інформації. Дані внутрішньої звітності повинні бути систематизовані так, щоб керівник міг оперативно прийняти оптимальні управлінські рішення і покращити майбутню роботу центра відповідальності. Звіт, який містить інформацію, не потрібну менеджеру, знижує якість управлінського контролю.

Не менш важливим принципом управлінського обліку є економічність інформації. Не має сенсу збирати та обробляти управлінську інформацію, цінність якої для управління нижче витрат на її отримання.

Під час складання звітів по центрах витрат можна виділити принцип контролювання, суть якого зводиться до того, що менеджеру вищої ланки немає необхідності перевіряти подробиці звітів, складених на нижчому ієрархічному рівні управління, до того часу, поки не виникне яка-небудь управлінська проблема.

Крім того, внутрішня звітність повинна містити не тільки фактичні показники діяльності центрів відповідальності, але й інформацію про відхилення фактичних показників від планових. Цей принцип формування внутрішньої управлінської звітності дасть змогу здійснювати управління з відхилення й оперативно виявляти фактори щодо збільшення прибутку або причини виникнення збитків.

До управлінської інформації висуваються вимоги надійності. В управлінському обліку часто використовуються приблизні оцінки, перевагою яких є оперативність інформації за

рахунок утрати точності. Однак неточність відображених у звітності даних не повинна впливати на обґрунтованість управлінських рішень, що приймаються.

Внутрішня звітність повинна забезпечити можливість співставлення доходів і витрат. Якою би досконалою не була система господарських розрахункових показників оцінки діяльності підприємства або їх внутрішніх підрозділів, з яким би рівнем деталізації в плані вони не розроблялися, якщо ці показники чи дані для їх розрахунку не відображаються належним чином в обліку, господарський розрахунок фактично не функціонує, його важелі та стимули не діють. Уважаємо, що деталізація об'єктів в управлінській бухгалтерії повинна супроводжуватися не тільки деталізацією витрат, але й доходів об'єктів.

В основі принципу залежності формату звітності від об'єктів обліку мають бути закладені критерії обрання центрів витрат і розподілу центрів відповідальності.

Формування звітності по галузях (сферах) відповідальності доцільно за наявності таких умов: чітке визначення функціональних сфер, які несуть відповідну відповідальність; наявність територіального відокремлення підрозділів, що дає змогу обмежити відповідальність за витрати в рамках цього сегменту; управління різноманітними виробничими процесами, окремими відповідальними особами [6, с. 107–108].

На перший погляд може здатися дивним, що принципи формування бухгалтерської (фінансової) звітності й управлінської звітності багато в чому співпадають. Однак цьому є доволі просте пояснення: обидва види звітності обслуговують процес прийняття рішень користувачами інформації, відмінність виявляється лише в тому, що ці рішення різні.

Принципи формування управлінської звітності багато в чому спираються на загальні вимоги до фінансової звітності МСФЗ, в яких підкреслюється, що деякі види звітності є одночасно і зовнішніми, і внутрішніми (управлінськими) звітами. У цілому це стосується стандарту 14, в якому йде мова про формування звітності про сегменти бізнесу. Ця звітність більшою мірою базується на даних управлінського обліку, але водночас є частиною бухгалтерського (фінансового) обліку [4, с. 380].

І. Югансон виокремлює сім основних принципів формування даних управлінської звітності [10]:

- визначені межі звітного сегмента – знаходить своє відображення на етапі прогнозування і планування, дає змогу своєчасно контролювати відхилення за кожним звітним сегментом та приймати відповідні рішення;

- залежність формату звітності від об'єкту обліку;

- візуальне співставлення показників доходів і витрат;

- суттєвість (ступінь значимості звітної інформації має бути не меншою 5%);

- адресність, тобто призначається тільки користувачам інформації, здатним вплинути на результат і прийняти відповідне управлінське рішення;

- економічність – витрати на підготовку внутрішньої управлінської звітності не повинні перевищувати економічний ефект від її використання;

- багатоступінчастість звітності по рівнях управління – управлінська звітність складається «зверху вниз», і потреби верхнього рівня управління проектується на нижній рівень, при цьому в міру зниження керівництва звіти все більш деталізуються.

Такі принципи, як достовірність, повнота, корисність, змістовність, об'єктивність, адресність, І. Югансон відносить до загальних принципів [10]. Водночас до індивідуальних вимог до управлінської звітності включають: актуальність, релевантність, доцільність, регулярність, оптимальну частоту представлення, структурне узгодження і гнучкість, зрозумілість і візуальність [11, с. 2].

Т. Кольцова вважає, що під час розроблення форм звітності необхідно враховувати вимоги, які висуваються до неї. До внутрішньої звітності висуваються як формальні, так і спеціальні вимоги. До формальних вимог належать: цілеспрямованість, об'єктивність, точність, оперативність, стислість, порівнянність, адресність, ефективність тощо. До спеціальних вимог до формування внутрішньої звітності слід віднести: гнучку, але узгоджену структуру, зрозумілість і прозорість інформації, оптимальну частоту і своєчасність представлення [3, с. 93–94].

Л. Шатковська досить коротко та доступно роз'яснює, що під час побудови системи внутрішньогосподарської звітності потрібно враховувати основні принципи та вимоги до формування інформації. Звітність повинна бути: доцільною та задовольняти поставлену перед нею мету; адресною за рівнями управління; зрозумілою для сприйняття форми; оперативною для своєчасного прийняття управлінських рішень; об'єктивною та не містити упереджених оцінок виробництва; оптимальною, тобто не містити зайвої інформації; точною (не містити помилок); містити достовірну інформацію; надавати можливість використовувати показники внутрішньої звітності для внутрішньогосподарського контролю; своєчасною згідно з потребами; порівняльною з планами, кошторисами, з показниками в динаміці тощо. Внутрішня звітність повинна давати змогу не лише встановлювати відхилення від планових, нормативних показників, але й містити розрахунки впливу даних відхилень на результати діяльності структурних підрозділів підприємств [2, с. 2].

Г. Матвієнко як внутрішній аудитор висуває основні вимоги до змісту звітності та визначає основні принципи, яких необхідно дотримуватися під час складання бухгалтерської управлінської звітності: оперативність, достатність, корисність, доцільність, достовірність та об'єктивність, адресність та зрозумілість, мож-

Таблиця 1

Загальні та спеціальні принципи формування бухгалтерської управлінської звітності

Загальні принципи	Спеціальні принципи
<i>Цілеспрямованість</i> – інформація, яка представлена у внутрішніх звітах, повинна відповідати цілям, заради яких вона була підготовлена.	<i>Суттєвості</i> – необхідно враховувати характер показників та їх значущість для обґрунтування управлінських рішень у конкретних обставинах господарської діяльності організації.
<i>Об'єктивність і точність</i> – внутрішні звіти не можуть містити суб'єктивної думки, ступінь похибки не повинен заважати прийняттю управлінських рішень.	<i>Гнучкість та узгодженість структури</i> – реагування на зміни потреб і цілей керівників виробничих підрозділів; також система повинна містити та надавати однакову (узгоджену) інформацію, якщо не відбувається суттєвої зміни в характері діяльності підприємства.
<i>Оперативність звітності</i> полягає в тому, що вона повинна формуватися і надаватися у визначений термін, саме тоді, коли необхідно прийняти рішення.	<i>Зрозумілості і прозорості інформації</i> – інформація має надаватися конкретному керівнику. Надмірна деталізація звітної інформації, її перенасиченість малозначущими показниками призводить до важкості розуміння, заважає прийняти правильне рішення. Зрозумілості інформації означає її доступність для розуміння користувачем, який володіє достатнім рівнем знань.
<i>Порівняння</i> – передбачає можливість використовувати інформацію для роботи різноманітних центрів відповідальності. Звітність також повинна порівнюватися з планами.	<i>Надійність</i> – достовірне відображення господарських операцій виходячи з їх економічної сутності, а не з юридичної форми; активи і доходи не повинні бути переоцінені, а зобов'язання і витрати – недооцінені.
<i>Адресність</i> – внутрішня звітність повинна бути представлена відповідальному керівнику та іншим зацікавленим особам.	<i>Конфіденційності</i> – бухгалтерська управлінська звітність – це внутрішня звітність, що складається на підприємстві та містить реальні дані, які не повинні розголошуватися.
<i>Ефективність (економічність)</i> – витрати на формування внутрішньої звітності повинні здійснюватися за умови, що управлінська інформація принесе вигоди у майбутньому.	<i>Адаптованість до автоматизації</i> – система управлінської звітності повинна бути автоматизованою для своєчасної підготовки, низької трудомісткості, комплексного обліку всіх факторів.
<i>Стислість</i> – у звітності не може бути зайвої, надлишкової інформації.	<i>Багатоступінчастість звітності по рівнях управління</i> – бухгалтерська управлінська звітність складається по рівнях управління «зверху вниз», і потреби верхнього рівня управління проектується на нижній рівень, при цьому у міру зниження керівництва звіти все більш деталізуються.
<i>Повноти</i> – інформація у звітності повинна відображатися без пропусків і викривлень, незалежно від того, чи подобається це керівництву, чи ні.	<i>Актуальність</i> – швидкому формуванню і представленню звітів віддається перевага перед їх надмірною точністю.

ливості порівняння з іншими звітами та аналітичними даними [5, с. 34].

Слушною є думка Т. Коноваліхіної про відповідність управлінської звітності критеріям корисності та економічності, чого можна досягти, дотримуючись таких вимог: ієрархічність – врахування інформаційних потреб користувачів різних рівнів управління; своєчасність – надання управлінських звітів у терміни, визначені внутрішньокорпоративними стандартами, в яких має зазначатися також відповідальність за їх порушення; достовірність забезпечується даними фінансового та управлінського обліку; здатність управлінської інформації впливати на рішення внутрішніх користувачів досягається введенням порогу суттєвості по окремих показниках звітів; аналітичність посилюється шляхом диференціації відхилень від бюджетних показників, які дублюють аналогічні показники в інших масивах бази даних, зокрема це стосується інформації, яка міститься у бюджетах [9, с. 250].

На думку С. Бичкової та Ц. Янданової, надійність – це один із принципів, який робить інформацію корисною для прийняття рішення, а отже, є важливим принципом під час формування внутрішньої бухгалтерської звітності. Надійність має місце, коли інформація без помилок відображає те, що потрібно було відобразити у внутрішній бухгалтерській управлінській звітності. Щоб бути надійною, інформація повинна відповідати таким вимогам: правдиве відображення; відображення господарських операцій виходячи з їх економічної сутності,

а не з юридичної форми; обачність, тобто активи і доходи не повинні бути переоцінені, а зобов'язання і витрати – недооцінені; нейтральність щодо інтересів різних груп користувачів [1, с. 11].

І. Слободняк свою методологію формування бухгалтерської управлінської звітності ґрунтує на системі принципів, які згруповані за трьома основними групами: 1) принципи, які визначають теоретичну основу бухгалтерської управлінської звітності: системності, науковості, рівноваги, кількісної оцінки, обліку кількісної оцінки, обліку часової вартості грошей, обачності, перевірки якості; 2) принципи, які визначають склад і структуру бухгалтерської управлінської звітності: корисності, достатності, завершеності, якісної суттєвості, узгодженості даних, індивідуальності, раціональності, зрозумілості, наочності та аналітичності, автоматизації, принцип технологічності, гнучкості, адресності; 3) принципи, які визначають порядок формування бухгалтерської управлінської звітності: достовірності, незалежності, послідовного застосування облікової політики, пріоритету змісту над формою, документальності, інтегрування інформаційної бази, оперативності, конфіденційності, професіонального судження [7].

У наукових працях досить детально висвітлюються принципи та вимоги, на яких має ґрунтуватися інформація управлінського обліку і, відповідно, управлінська звітність. Разом із тим слід відмітити варіативність підходів до розкриття цього питання. На нашу думку, необхідно розділити принципи на спеціальні (яких необхідно

дотримуватися під час складання внутрішньої управлінської звітності) та загальні (яких необхідно дотримуватися під час формування бухгалтерської та іншої звітності) (табл. 1).

Висновки. Отже, мета бухгалтерської управлінської звітності полягає в забезпеченні управлінського персоналу на всіх рівнях управління потрібною і корисною інформацією, необхідною для поточного керівництва, контролю, координації та планування діяльності господарюючого суб'єкта на перспективу. Необхідність в інформації залежить від рівня управління одержувача, специфіки діяльності економічного суб'єкта.

А отже, щоб така звітність була корисною для керівництва, необхідно дотримуватися визначених вище принципів.

Порядок складання, передачі й обробки форм внутрішньої бухгалтерської управлінської звітності повинен розроблятися кожним підприємством самостійно і затверджуватися в його обліковій політиці. При цьому потрібно враховувати, що звіти повинні бути простими для сприйняття, назви самих документів та їх розділів – зрозумілими, наявна в них інформація – точною і лаконічною. Дані, представлені у звітах, не повинні допускати неоднозначного трактування.

Список літератури:

1. Бычкова С. Бухгалтерская отчетность / С. Бычкова, Ц. Янданова [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://be5.biz/ekonomika/bbsm/toc.htm>.
2. Шатковська Л.С., Вакуленко В.Л. Внутрішня звітність підприємств в інформаційному забезпеченні управління / Л.С. Шатковська, В.Л. Вакуленко [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.nbu.gov.ua/portal/soc_gum/Evu/2011_17_1/Shatkovskaia,%20Vakulenko.pdf.
3. Кольцова Т.А. Про звітність в системі управлінського обліку / Т.А. Кольцова // Міжнародний журнал прикладних і фундаментальних досліджень. – 2010. – № 2. – С. 93–94.
4. Коренева О.М. Управлінська звітність комерційного банку / О.М. Коренева // Аудит і фінансовий аналіз. – 2006. – № 4. – С. 379–388.
5. Матвієнко Г. Внутрішня управлінська звітність / Г. Матвієнко // Баланс. – 2011. – № 15(1053). – С. 34.
6. Семиколенова М.М. Управлінська звітність: поняття і принципи формування / М.М. Семиколенова // Економіка. – 2002. – № 2. – С. 107–108.
7. Слободняк И.А. Теоретические основы формирования показателей внутренней бухгалтерской управленческой отчетности / И.А. Слободняк // Известия Байкальского государственного университета. – 2011. – № 3. – С. 1–6.
8. Стрибулевич Т.О. Управлінська звітність підприємств торгівлі: проблеми та перспективи розвитку / Т.О. Стрибулевич, О.М. Кияшко // Вісник Національного університету водного господарства та природокористування. – 2011. – № 3(55). – С. 247–253.
9. Хомин П.Я. Формування звітності в підсистемах фінансового, управлінського й податкового обліку : [монографія] / П.Я. Хомин. – Тернопіль : Економічна думка, 2004. – 288 с.
10. Югансон И.А. Управленческая отчетность: сущность и принципы формирования / И.А. Югансон // Бухгалтерский учет. – 2008. – № 5. – С. 45–46.
11. Юдина Л.Н. Управлінська звітність підприємства / Л.Н. Юдина // Все для бухгалтера. – 2007. – № 15. – С. 1–14.

**Скрипник М. И.
Григоревская Е. А.**

Киевский национальный университет технологий и дизайна

ПРИНЦИПЫ ФОРМИРОВАНИЯ БУХГАЛТЕРСКОЙ УПРАВЛЕНЧЕСКОЙ ОТЧЕТНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ: НОРМАТИВНО-ПОЗИТИВНАЯ ДИХОТОМИЯ

Резюме

Статья посвящена исследованию принципов формирования управленческой отчетности. Проанализированы подходы к классификации принципов. На основе обобщенного материала предложено разделить принципы формирования бухгалтерской управленческой отчетности на общие и специальные. **Ключевые слова:** управленческий учет, принцип, отчетность, управленческая отчетность, бухгалтерская отчетность.

**Skrypnyk M. I.
Grigorevskia O. O.**

Kyiv National University of Technologies and Design

PRINCIPLES OF FORMATION OF FINANCIAL MANAGEMENT REPORTING IN BUSINESS ACTIVITY: REGULATORY POSITIVE DICHOTOMY

Summary

The article investigates the principles of the formation of management accounting. We analyzed the approaches of researchers to the classification of principles. Based on a generalized material it is suggested to divide the principles of financial management reporting into the general and special.

Keywords: management accounting, principle, reporting, management reporting, financial statements.

НАШІ АВТОРИ

1. **Адамик Оксана Василівна** – кандидат економічних наук, доцент, доцент кафедри обліку в державному секторі економіки та сфері послуг Тернопільського національного економічного університету
2. **Александрова Ганна Миколаївна** – кандидат економічних наук, доцент кафедри фінансів та банківської справи Донецького національного університету економіки та торгівлі імені Михайла Туган-Барановського
3. **Александрова Тетяна Вікторівна** – студент Національного університету кораблебудування імені Адмірала Макарова
4. **Бабанська Ольга Василівна** – викладач кафедри економічної теорії та історії економічної думки Одеського національного університету імені І. І. Мечникова
5. **Барилук Марія-Маряна Романівна** – аспірант ДВНЗ «Університет банківської справи»
6. **Бойко Євгенія Олександрівна** – докторант ДУ «Інститут економіки природокористування та сталого розвитку Національної академії наук України»
7. **Гривківська Оксана Василівна** – доктор економічних наук, професор, завідувач кафедри економіки Європейського університету
8. **Григорєвська Олена Олександрівна** – кандидат економічних наук, доцент, доцент кафедри обліку і аудиту Київського національного університету технологій та дизайну
9. **Давидович Ілля Дмитрович** – аспірант кафедри економічної теорії та історії економічної думки Одеського національного університету імені І.І. Мечникова
10. **Деліні Марина Миколаївна** – кандидат економічних наук, доцент, доцент кафедри управління, інформаційно-аналітичної діяльності та євроінтеграції Національного педагогічного університету імені М. П. Драгоманова
11. **Зоря Павло Сергійович** – аспірант кафедри економіки Європейського університету
12. **Ленська Наталія Ігорівна** – студентка економіко-правового факультету Одеського національного університету імені І. І. Мечникова
13. **Ломачинська Ірина Анатоліївна** – кандидат економічних наук, доцент, доцент кафедри економічної теорії та історії економічної думки Одеського національного університету імені І. І. Мечникова
14. **Масленников Євген Іванович** – доктор економічних наук, професор кафедри економіки та управління Одеського національного університету імені І. І. Мечникова
15. **Мумладзе Анзор Олександрович** – старший викладач кафедри економічної теорії та історії економічної думки Одеського національного університету імені І.І. Мечникова
16. **Нечипоренко Аліна Володимирівна** – аспірант кафедри фінансів Університету державної фіскальної служби України
17. **Письменна Марія Сергіївна** – кандидат економічних наук, доцент, доцент кафедри менеджменту, економіки та права Національного авіаційного університету Кіровоградської льотної академії
18. **Педько Ірина Анатоліївна** – доктор економічних наук, доцент, доцент кафедри економіки підприємства Одеської державної академії будівництва та архітектури
19. **Полинюк Наталія Ігорівна** – аспірант кафедри фінансів, грошового обігу і кредиту Львівського національного університету імені Івана Франка
20. **Реха Камілла Хазріївна** – студентка Донецького національного університету економіки та торгівлі імені Михайла Туган-Барановського
21. **Сибірцев Володимир Васильович** – кандидат економічних наук, доцент, доцент кафедри економіки праці та менеджменту Кіровоградського національного технічного університету
22. **Сидора Владислав Валерійович** – аспірант, Полтавська державна аграрна академія
23. **Сисюк Світлана Василівна** – кандидат економічних наук, доцент, доцент кафедри обліку в державному секторі економіки та сфері послуг Тернопільського національного економічного університету
24. **Скрипник Маргарита Іванівна** – доктор економічних наук, доцент, завідувач кафедри обліку і аудиту Київського національного університету технологій та дизайну
25. **Тарасенко Анна Олегівна** – асистент кафедри землеустрою та кадастру Одеської державної академії будівництва та архітектури
26. **Харчук Тетяна Валеріївна** – кандидат економічних наук, доцент, доцент кафедри економіки Європейського університету
27. **Шевченко Людмила Олегівна** – аспірант, Національний університет харчових технологій

НОТАТКИ

Відповідальний за випуск
Горняк Ольга Василівна

Українською, російською та англійською мовами

Передрук (перевидання) матеріалів видання
дозволяється тільки з дозволу автора і редакції.

Свідоцтво про державну реєстрацію друкованого засобу масової інформації:
серія КВ № 11465–338Р від 07.07.2006 р.

Науковий вісник Одеського національного університету імені І. І. Мечникова. Серія «Економіка»
включено до переліку наукових фахових видань України з економіки
на підставі Наказу МОН України від 15 квітня 2014 року № 455

Журнал включено до міжнародної наукометричної бази
Index Copernicus (ICV 2015: 29.18)

Рекомендовано до друку та поширення через мережу Internet
Вченою радою Одеського національного університету імені І. І. Мечникова
на підставі Протоколу № 4 від 20.12.2016 р.

Формат 60x84/8. Гарнітура UkrainianSchoolBook
Папір офсет. Цифровий друк. Ум.-друк. арк. 13,25.
Підписано до друку 30.12.2016 р. Замов. № 3012/17. Наклад 100 прим.

Адреса редколегії:
65082, м. Одеса, вул. Дворянська, 2
Одеський національний університет імені І. І. Мечникова

Надруковано: ФОП Головка О.А.
Свідоцтво суб'єкта видавничої справи
ДК № 4871 від 24.03.2015 р.