ISSN 2311-5149

НАУКОВІ ЗАПИСКИ НАЦІОНАЛЬНОГО УНІВЕРСИТЕТУ «ОСТРОЗЬКА АКАДЕМІЯ» СЕРІЯ «ЕКОНОМІКА»

Серію засновано 08.09.1999 р.

№ 3(31)

Науковий журнал

Острог
Видавництво Національного університету «Острозька академія»
2016

Науковий журнал «Наукові записки Національного університету «Острозька академія» серія «Економіка»

Заснований 08.09.1999 року Національним університетом «Острозька академія».
Свідоцтво про державну реєстрацію КВ № 21245-11045Р від 12 березня 2015 р.

Журнал включено до переліку наукових фахових видань України з економіки
на підставі Наказу Міністерства освіти і науки України № 515 від 16 травня 2016 р.
Журнал зареєстровано в Міжнародному центрі періодичних видань
(ISSN International Centre. Paris, Franse): ISSN 2311-5149 (друкований).
Журнал включено до міжнародних наукометричних баз і каталогів наукових видань:

EBSCO Publishing, Inc., США, сайт: www.ebscohost.com;
Російський індекс наукового цитування (РІНЦ);
Російська наукова електронна бібліотека, сайт: www: http://elibrary.ru/title_about.asp?id=37741;
Національна бібліотека ім. В. І. Вернадського, Україна, сайт: http://nbuv.gov.ua.

Друкується за ухвалою вченої ради Національного університету «Острозька академія»
Протокол № 8 від 22 грудня 2016 року.

Засновник журналу: Національний університет «Острозька академія»;
Видавець: видавництво Національного університету «Острозька академія».

Редакційна рада:
Козак Л. В. (д. е. н., доц., головний редактор);
Дем'янчук О. І. (к. е. н., доц., заступник головного редактора).

Редакційна колегія:
Бранч Джон (д. е. н., Анн Арбор, Мічиган, США);
Вітлінський В. В. (д. е. н., проф., Київ, Україна);
Гарі Кук (д. е. н., проф., Ліверпуль, Великобританія);
Дзеканський Павел (д. ф. б., Островєц Швєнтокшиський, Польща);
Карлін М. І. (д. е. н., проф., Луцьк, Україна);
Кнейслер О. В. (д. е. н., доц., Тернопіль, Україна);
Кривицька О. Р. (к. е. н., доц., Острог, Україна);
Левицька С. О. (д. е. н., проф., Рівне, Україна);
Мамонтова Н. А. (д. е. н., проф., Острог, Україна);
Матвійчук А. В. (д. е. н., проф., Київ, Україна);
Нелеп В. М. (д. е. н., проф., Острог, Україна);
Новоселецький О. М. (к. е. н., доц., Острог, Україна);
Олак Антоні (хабілітований доктор економіки, професор факультет управління Люблінської політехніки, Люблін, Польща);
Пауло Реіс Мурао (доктор економіки факультет економіки університету Міньо, Брага, Португалія);
Сидорук Т. В. (д. політ. н., проф., Острог, Україна);
Тарангул Л. Л. (д. е. н., проф., Ірпінь, Україна);
Ткаченко Н. В. (д. е. н., проф., Черкаси, Україна);
Топішко І. І. (к. е. н., доц., Острог, Україна);
Шебеко К. К. (д. е. н., проф., Пінськ. Білорусь);
Шулик Ю. В. (к. е. н., ст. викл., Острог, Україна);
Яворська Т. В. (д. е. н., проф., Львів, Україна);
Харчук Ю. Ю. (к. е. н., т. викл., Острог, Україна).

Editorial council:
Kozak L. V. (PhD, docent, editor-in-chief);
Demianchuk O. I. (PhD, docent, deputy editor-in-chief).

Editorial board:
John Branch (PhD, Ann Arbor, Michigan, USA);
Vitlinskyi V. V. (PhD, prof., Kyiv, Ukraine);
Gary Cook (PhD, prof., Liverpool, United Kingdom);
Paweł Dziekański (PhD, Ostrowiec Świętokrzyski, Poland);
Karlin M. I. (PhD, prof., Lutsk, Ukraine);
Kneisler O. V. (PhD, docent, Ternopil, Ukraine);
Kryvytska O. R. (PhD, docent, Ostroh, Ukraine);
Levytska S. O. (PhD, prof., Rivne, Ukraine);
Mamontova N. A. (PhD, prof., Ostroh, Ukraine);
Matviichuk A. V. (PhD, prof., Kyiv, Ukraine);
Nelep V. M. (PhD, prof., Ostroh, Ukraine);
Novoseletskyi O. M. (PhD, docent, Ostroh, Ukraine);
Olak Anthony (PhD, prof., Lublin, Poland);
Paulo Jorge Reis Mourao (PhD, Braga, Portugal);
Sydoruk T. V. (PhD, prof., Ostroh, Ukraine);
Taranhul L. L. (PhD, prof., Irpin, Ukraine);
Tkachenko N. V. (PhD, prof., Cherkasy, Ukraine);
Topishko I. I. (PhD, docent, Ostroh, Ukraine);
Shebeko K. K. (PhD, prof., Pinsk, Belarus);
Shulyk Yu. V. (PhD, Ostroh, Ukraine);
Yavorska T. V. (PhD, prof., Lviv, Ukraine).

Kharchuk Yu. Yu. (PhD (Ostroh, Ukraine)

Адреса редакції: видавництво Національного університету «Острозька академія», Україна, 35800, Рівненська обл., м. Острог, вул. Семінарська, 2. **Тел.** (+38067) 771 28 70, e-mail: 35800@ukr.net.

Головний редактор *Л. В. Козак*
Відповідальний за випуск *О. І. Дем'янчук*
Упорядник *О. Р. Кривицька*
Технічний редактор *Р. В. Свинарчук*
Комп'ютерна верстка *Н. О. Крушинської*
Художнє оформлення обкладинки *К. О. Олексійчук*
Коректор *Ю. Г. Шабатіна*

ISBN 966-7631-55-9
ISSN 2311-5149

© Видавництво Національного університету «Острозька академія», 2016

СУЧАСНІ ПРОБЛЕМИ ЕКОНОМІЧНОЇ ТЕОРІЇ

© В. П. Звонар

Отримано: 07 грудня 2016 р.

Прорецензовано: 13 грудня 2016 р.

Прийнято до друку: 15 грудня 2016 р.

Звонар В. П. Теоретичний дизайн механізму реалізації соціальної відповідальності як соціоекономічного феномену / В. П. Звонар // Наукові записки Національного університету «Острозька академія». Серія «Економіка» : науковий журнал. – Острог : Вид-во НУ«ОА», грудень 2016. – № 3(31). – С. 4–9.

УДК: 330.1:316.4

JEL-класифікація: O35

Звонар Віктор Павлович,
кандидат економічних наук, старший науковий співробітник,
Інститут демографії та соціальних досліджень імені М. В. Птухи НАН України

ТЕОРЕТИЧНИЙ ДИЗАЙН МЕХАНІЗМУ РЕАЛІЗАЦІЇ СОЦІАЛЬНОЇ ВІДПОВІДАЛЬНОСТІ ЯК СОЦІОЕКОНОМІЧНОГО ФЕНОМЕНУ

У статті представлено теоретичну модель механізму реалізації соціальної відповідальності як багатосуб'єктного феномену із комплексним соціально-економічним впливом. Загальний дизайн указаного механізму схематично відтворює відому «стрічку Мебіуса» із двох областей (площин). Ці області уособлюють два рівноважливі, взаємообумовлені і взаємокеровані субмеханізми (ментальний і комунітарний), які націлено на окремі аспекти реалізації соціальної відповідальності в економіці й особливості яких детально розглянуто автором.

Ключові слова: *соціальна відповідальність, механізм, реалізація, економічний суб'єкт, індивід, інститут.*

Звонарь Виктор Павлович,
кандидат экономических наук, старший научный сотрудник,
Институт демографии и социальных исследований имени М. В. Птухи НАН Украины

ТЕОРЕТИЧЕСКИЙ ДИЗАЙН МЕХАНИЗМА РЕАЛИЗАЦИИ СОЦИАЛЬНОЙ ОТВЕТСТВЕННОСТИ КАК СОЦИОЭКОНОМИЧЕСКОГО ФЕНОМЕНА

В статье представлена теоретическая модель механизма реализации социальной ответственности как полисубъектного феномена с комплексным социально-экономическим влиянием. Схематически дизайн указанного механизма воспроизводит известную «ленту Мебиуса» из двух областей (плоскостей). Эти области олицетворяют два равновесомые, взаимообусловленые и взаимоуправляемые субмеханизмы (ментальный и коммунитарный), которые нацелены на разные аспекты реализации социальной ответственности в экономике, и особенности которых детализированы автором.

Ключевые слова: *социальная ответственность, механизм, реализация, экономический субъект, индивид, институт.*

Viktor Zvonar,
PhD in economics, senior researcher,
Ptoukha Institute for Demography and Social Studies, NAS of Ukraine

THEORETICAL DESIGN OF THE MECHANISM OF REALIZATION OF SOCIAL RESPONSIBILITY AS A SOCIO-ECONOMIC PHENOMENON

The paper presents a theoretical model of the mechanism for realization of social responsibility as a multi-stakeholder phenomenon exercising complex socio-economic influence. The general design of the mechanism under consideration schematically reproduces the famous «Mobius band» with two areas. These areas are specified as two equally important, interdependent and mutually operated sub-mechanisms (mental and communitarian) that target distinct aspects of social responsibility realization in socio-economic environment.

Key words: *social responsibility, mechanism, realization, economic entity, individual, institution.*

Постановка проблеми. Соціальна відповідальність (СВ) є комплексним суспільним феноменом, який створюють та реалізують спільно всі учасники відносин у соціумі. Цей феномен містить у собі значний резерв розвитку національної економіки і може слугувати ефективним інструментом реагування на різноманітні соціально-економічні виклики. Водночас увага науковців і практиків економічного напряму до цього феномену зазвичай обмежується дослідженням і практичним освоєнням аспектів корпоративної соціальної відповідальності. Проте цього недостатньо для формування і використання СВ як багатогранного економічного явища, вплив якого виходить далеко за межі вузької сфери діяльності корпоративних та інших комерційних суб'єктів. На часі – створення дієвих механізмів реалізації полісуб'єктної (спільної) СВ у широкому контексті потреб соціально-економічного розвитку для цілковитої та різнобічної інтеграції цього феномену в економічну наукову традицію й практику.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Теорія і практика реалізації СВ перебувають у фокусі багатьох міждисциплінарних і моногалузевих досліджень. Зокрема, цим питанням присвячено праці численних науковців-соціофілософів, наприклад, С. Карпухіна, К. Мітчема, А. Плахотного тощо. Власне, економічну дискусію з приводу СВ ініціювали зарубіжні класики-дослідники корпоративної соціальної відповідальності – Г. Боуен, А. Керрол, Ф. Котлер та ін. Реалізація соціальної відповідальності комерційних структур продовжує бути одним із магістральних дослідницьких об'єктів і у вітчизняних фахових публікаціях, про що свідчать досягнення таких авторів-сучасників, як П. Калита, Р. Курінько, О. Лазоренко, М. Саприкіна та ін. Проте і комплексному дослідженню СВ із позиції полісуб'єктності й урахування її широкого соціоекономічного впливу вже покладено початок в Україні, зважаючи на вагомість доробку О. Грішнової, А. Колота, О. Новікової, О. Охріменко та ін. Попри безсумнівну цінність наявних науково-практичних напрацювань, назагал слабкою виявляється дослідницька увага до найбільш фундаментальних аспектів реалізації СВ. Неповністю визначеними залишаються цілі, способи і напрями реалізації комплексної (сумісної) СВ в економіці, що обумовлено недостатнім обґрунтуванням базових конструктивних особливостей механізму цієї реалізації.

Мета статті – розроблення та теоретичне обґрунтування загального дизайну механізму реалізації СВ як полісуб'єктного соціоекономічного феномену.

Викладення матеріалу. Міркуючи про реалізацію СВ, спершу слід обрати відповідний теоретичний підхід до розуміння власне *суті* феномену СВ. У авторській схемі економічного дослідження СВ, детально висвітленій нами раніше у [1], СВ тлумачимо як *двоїсте* соціоекономічне явище. Його формує, по-перше, специфічна поведінка економічних суб'єктів – *поведінка економічної взаємності*, суть якої становить пошук суб'єктами способів взаємовигідного обміну з метою задоволення актуальних потреб за очевидної обмеженості ресурсів. Другою складовою феномену СВ нами запропоновано вважати *систему СВ* – особливу соціоекономічну системуконструктивної взаємодії економічних суб'єктів як «носіїв» поведінки економічної взаємності (суб'єктів СВ). Ураховуючи усталене в економічній літературі двоїсте розуміння економічної суб'єктності, під суб'єктами СВ автор має на увазі залучених у соціоекономічні відносини *індивідів*, а також наділндивідуальних колективних суб'єктів – *економічних інститутів*. З-поміж таких інститутів найвиразніше проявляються три інституційні спільноти – *публічна влада* (вужче – держава), *ринок* (вужче – фірма, бізнес), *громадянське суспільство* (вужче – домогосподарство). Серед зазначених інституційних спільнот нами виокремлено *інстанцію СВ* – суб'єкта СВ, який володіє повноваженнями скеровувати і регулювати дії інших суб'єктів. Слушно припустити, що найчастіше саме держава (публічно-владний менеджмент) виявляється інстанцією СВ. За авторським баченням, у системі СВ взаємодія між економічними суб'єктами (між індивідами й інститутами, між суб'єктами СВ й інстанцією СВ) має ознаки *відносин еквівалентності*. Своєю чергою, еквівалентність означає недопустимість переважання інтересів будь-якого суб'єкта СВ щодо інтересів інших суб'єктів, а також неприйнятність грубого диктату інстанції СВ. Таким чином, соціоекономічний*феномен СВ* в авторській інтерпретації є *онтологічним комплексом* у складі *поведінки економічної взаємності*, з одного боку, й *системи СВ* – з другого. Система СВ ж функціонує завдяки особливому режиму взаємодії економічних суб'єктів – завдяки *відносинам еквівалентності*.

На зазначеній теоретико-методологічній основі автор конструює механізм реалізації СВ, якому саме присвячена ця стаття. Зрозуміло, що дизайн указаного механізму має передбачати *реалізацію поведінки економічної взаємності*, як і *реалізацію міжсуб'єктних відносин у системі СВ*. Загальна логіка такого дизайну, за авторським задумом, підпорядковується «ефекту стрічки Мебіуса»: механізм реалізації СВ схематично – це «стрічка Мебіуса» із двох областей. У структурі механізму ці області уособлюють два взаємообумовлені і взаємокеровані субмеханізми –*ментальний* (націлений на реалізацію поведінки) і *комунітарний* (націлений на реалізацію міжсуб'єктних відносин). Вибір добре відомої «стрічки Мебіуса» для схематичного відображення дизайну механізму реалізації СВ обумовлений тим, що обидві його складові становлять *однаково* вагомі діяльні комплекси, зв'язки між ними є неієрархічно-послідовними, а взаємними і неперервними. Подібно доплощин«стрічки Мебіуса», вони постійно «перетікають» один в одного. Далі в тексті конкретизовано характерні риси кожної з указаних двох складових і розкрито специфіку їхнього взаємного впливу.

Отже, *ментальний субмеханізм* (рис. 1) – це ланка єдиного механізму реалізації СВ, яка націлена на формування необхідного психоментального образу індивіда як «носія» соціально відповідальної економічної поведінки. Індивід – єдиний суб'єкт СВ, який органічно (як людина) володіє інтелектом і здатен формулювати економічні рішення. Від ступеня його інтелектуальної та психологічної зрілості істотно залежить характер економічної поведінки суб'єктів-інститутів. Тому світоглядна позиція індивіда є значущою для реалізації *поведінки економічної взаємності* всіх інших суб'єктів СВ.

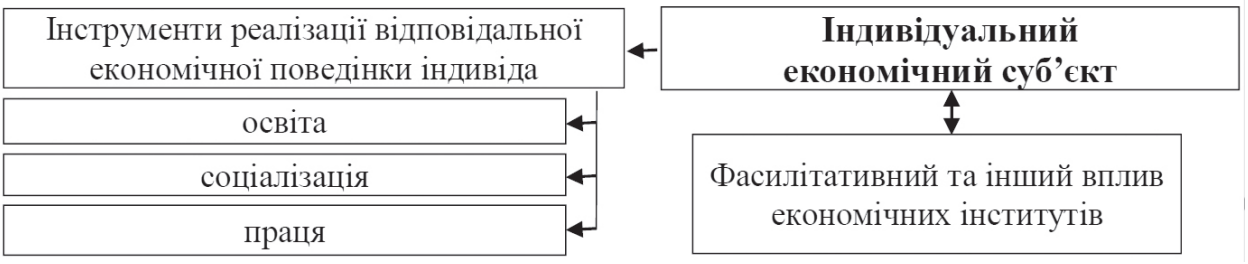


Рис. 1. Ментальний субмеханізм реалізації СВ як соціоекономічного феномену

Ментальний субмеханізм автор пропонує представити комплексом таких інструментальних опцій: 1) освіта, 2) соціалізація, 3) праця. Вагома роль *освіти* у формуванні відповідальної поведінки та попередженні безвідповідальних діянь є очевидною, оскільки саме освічений (поінформований) економічних суб'єкт може правильно оцінити переваги порядного поводження в діловому середовищі та виявляє меншу схильність толерувати нечесну поведінку оточуючих. Слід додати, що нині у світі об'єктивними стали тенденції актуалізації *самоосвіти* з огляду на її прямий зв'язок із імперативами становлення інформаційного суспільства [2].

Украй важливим інструментом ментального субмеханізму видається *соціалізація*, зокрема економічна. Із аналізу фахових джерел випливає, що в класичному тлумаченні соціалізація – це процес засвоєння індивідом поширених зразків поведінки, цінностей, знань, навичок. У результаті такої соціалізації людина сприймає соціальні норми як безумовні. Треба зауважити, що за такого соціалізаційного впливу індивід часто постає пасивним об'єктом «соціального научення». Тому цей вплив може замість соціально адаптованої особистості сформувати бездумну масову особистість. У контексті проблематики СВ автор надає перевагу менш поширеному розумінню соціалізації як процесу зростання соціальної компетенції індивіда [3]. Цей підхід актуалізує міжособистісне спілкування, в ході якого індивід не тільки сприймає соціальний «фон» свого існування, а й сам конструює соціальну реальність. Таке розуміння визначає соціалізацію як двосторонній процес взаємодії, через який індивід засвоює соціальні норми і змінює їх за потреби, реалізуючи тим самим свої здорові амбіції. На цій основі автор стверджує, що економічна соціалізація – це як засвоєння, так і участь індивідів у сумісному формуванні знань, навичок і досвіду господарської діяльності. Вона вимагає розсудливого ставлення індивіда до прав власності, до власного здоров'я як до капітальної цінності, до процесу вибору і здобуття освіти, до споживання, до господарської взаємодії загалом. Результат економічної соціалізації – це становлення не тільки раціонального економічного суб'єкта, а й такого суб'єкта, що враховує соціальний контекст своєї активності (інтересів візаві, вимог соціальних норм тощо).

Іншим значущим інструментом реалізації СВ через економічну поведінку є *праця*. Незважаючи на те, що працю можна сприймати похідною від економічної соціалізації, вона має окреме значення. Адже саме у процесі праці індивід особливо проявляє свою економічну суб'єктність. Цей процес може супроводжуватися соціалізацією, а може й відбуватися більшою чи меншою мірою автономно (наприклад, за інноваційних форм зайнятості). При цьому мається на увазі широке тлумачення праці як осмисленої доцільної та конструктивної діяльності. Загальновідомо, що сфера праці нині все глибше виявляється зануреною в якісно нові та різноманітні онтологічні смисли, які з одного боку, розширюють границі цієї сфери, а з другого – послаблюють жорстке відмежування праці від інших сфер: дозвілля, громадської роботи тощо. Це різноманіття, безумовно, розширює традиційні уявлення про робоче місце, робочий час, винагороду, трудовий результат і трудову діяльність загалом.

За авторським баченням інструменти ментального субмеханізму вимагають першочергової участі *самого індивіда*, апелюючи до його волі та свідомості. Тобто індивід мислиться головним «оператором» цього субмеханізму. Проте, розміщуючи вказані інструменти та самого індивідав системній структурі, необхідно враховувати і можливість конструктивного впливу основних соціоекономічних інститутів – бізнесових, публічно-владних, громадських. Автор наголошує, що визначальними в такому разі є *фасілітативні* (ті, що м'яко сприяють) зусилля цих інститутів. Бізнес покликаний забезпечити умови для економічної соціалізації та затребуваної ефективної трудової діяльності. Публічна влада повинна забезпечити надійне і несуперечливе нормативне поле для безперешкодної реалізації права на працю, для доступної освіти та адекватних ресурсів для самоосвіти. Громадянське суспільство має скеровувати свої зусилля на трансляцію настанов щодо активної і про-соціальної життєвої позиції громадян, а також на забезпечення контролю з боку населення за якістю роботи владних і комерційних інститутів.

За задумом автора, фасілітативний та інший допустимий вплив на суб'єкта-індивіда забезпечує *комунітарний субмеханізм*, який є злагодженою співпрацею функціонально диференційованих суб'єктів-

інститутів (рис. 2). Організовуючи фасилітацію для індивідів, комунітарний субмеханізм одночасно виявляється зумовленим їхнім відповідними психоментальним профілем і поведінкою (тобто результатом функціонування ментального субмеханізму).

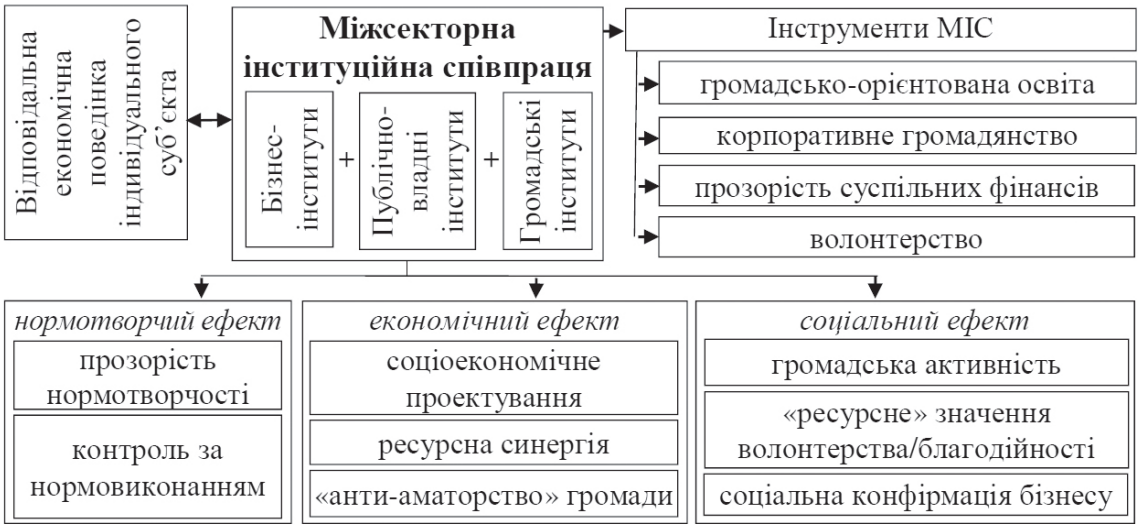


Рис. 2. Комунітарний субмеханізм реалізації СВ як соціоекономічного феномену

Співпраця публічної влади, бізнесу і громадськості у своїх різноманітних конфігураціях – новий і доволі дискутабельний мультидисциплінарний дослідницький об'єкт. В академічних джерелах, у документах міжнародних організацій ідею такої співпраці вже сформовано в наукову концепцію, практично значущу в контексті глобальної соціалізації економічного розвитку [4]. Щоправда, її використання ускладнено існуванням безлічі означень такого роду співробітництва: «Багатосторонній діалог», «нові соціальні партнерства», «міжсекторне партнерство» тощо. Останнє означення є популярним у різногалузевих джерелах теоретичного [5] і практичного [6] напряму. За авторським спостереженням, указана мультидисциплінарна концепція узгоджується з поділом економіки на основні інституційні сектори. Тому в цій статті природним буде використання епітету «міжсекторний» у соціоекономічному контексті реалізації СВ.

На думку автора, теоретичним прототипом міжсекторної співпраці для економічного наукового дискурсу можна вважати добре знану концепцію «рівноважних сил» як факторів ефективного стримування монопольного впливу великих корпорацій [7].У цьому зв'язку також доречно згадати про традиційну управлінську теорію зацікавлених сторін («стейхолдерів»). Вона підкреслює вагомість впливу на траєкторію розвитку корпорації широкого кола суб'єктів: акціонерів, працівників, місцевих громад, клієнтів тощо [8]. За авторським спостереженням, продовження цих класичних теорій у сучасному економічному дискурсі втілено в дослідженнях проблематики публічно-приватного партнерства. Саме ці дослідження, як правило, «поглинають» і питання співпраціпублічної влади, бізнесу та громадськості. Дискутуючи про генезис цієї співпраці, нерідко її порівнюють із традиційним для економіки соціально-трудовим партнерством (соціальним діалогом), яке дуже тісно пов'язується з контекстом реалізації СВ [9].

Автор погоджується, що міжсекторну співпрацю частково можна вважати різновидом публічно-приватного партнерства, оскільки в ній має місце партнерство публічного сектору та всього різноманіття організацій поза ним. Вона не суперечить і соціальному діалогові, бо профспілки як його активна сторона за організаційно-правовою формою – це організації громадянського суспільства. Але автор зауважує, що в практичному аспекті від публічно-приватного партнерства і соціального діалогу міжсекторна співпраця відрізняється таким: 1) вона зосереджена на вирішенні широкого кола соціоекономічних проблем, не обмежуючись інфраструктурними проектами (як публічно-приватне партнерство) та безпосередньо сферою найманої праці (як соціальний діалог); 2) вона спирається на залучення до взаємодії всього спектра громадських організацій, не обмежуючись профспілками; 3) міжсекторна взаємодія не задовольняється лише переговорними і консультативними процедурами, які звичні для соціального діалогу; 4) така взаємодія не пом'якшує (як соціальний діалог), а долає антагоністичну природну суб'єктів, пропонує солідарну платформу для спільних дій.

Крім того, наголошуємо, що міжсекторнавзаємодія реалізується саме як *співпраця* інститутів. Адже *партнерство* вимагає симетричності економіко-правового статусу учасників, яка на практиці не завжди досяжна. Натомість *співпраця* реалізує якраз *спільність* дій цих учасників та індиферентна до їх статусу. Тому доцільнимє широке використання в економічному дискурсі (зокрема для теорії і практики реалі-

зації СВ) означення «*міжсекторна інституційна співпраця*» (МІС).Маючи це на увазі, автор тлумачить МІС як спосібвзаємодії суб'єктів СВ та організаційне ядро*комунітарного субмеханізму* реалізації СВ.

На нашу думку, МІС здатна запропонувати такі комунітарні інструменти для реалізації поведінки економічної взаємності: 1) громадсько-орієнтована освіта – новаторська модель освіти дітей і дорослих, яка реалізується через заклади громадсько-активних шкіл; 2) корпоративне громадянство – новітня модель участі бізнесу в суспільному житті, що реалізується, зокрема, через специфічні інституційні одиниці – фонди розвитку громади; 3) технології досягнення прозорості суспільних фінансів, які реалізуються через організацію громадських рад, органи самоорганізації населення тощо; 4) специфічна модель трудової активності – волонтерство, реалізоване через партнерські заходи соціальної політики.

Інструмент *громадсько-орієнтованої освіти* орієнтований на залучення індивідів до освіти, самоосвіти і соціалізаційних процесів. Відомо, що такий підхід до освітньої діяльності перетворює традиційну загальноосвітню школу в багатопрофільний центр громадської активності, який залишається відкритим для всіх вікових категорій після завершення звичного шкільного дня і надає соціальні та освітні послуги різної тематики [10]. Тим самим забезпечується потужна інфраструктурна підтримка і для розвитку освіти, і для активної соціалізації.

За авторським баченням, інструмент *корпоративного громадянства* розвиває процеси економічної соціалізації. Адже корпоративне громадянство охоплює практики, які не зводяться до корпоративної соціальної відповідальності [11]. За таких умов компанія реалізує широкі «громадянські» цілі: участь у проектуванні економічного розвитку територій, ініціювання антикорупційних заходів, системне здійснення соціальних інвестицій (на противагу спорадичній благодійності) тощо.

Економічній соціалізації сприяє й інструмент *прозорості суспільних фінансів* – через залучення індивідів до проектування соціоекономічного розвиту. Як прийнято вважати, основа суспільних фінансів – це бюджет, дохідна частина якого формується переважно з податкових надходжень. Прозорість тут постає як запорука забезпечення прав платників податків на якість чистих суспільних благ. З другого боку, бюджет – це компроміс із приводу способів витрачання суспільних коштів. Тому прозорість – це також проблема врахування найбільшої кількості позицій, а значить належної комунікації зацікавлених сторін.

Інструмент *волонтерства* у структурі МІС орієнтується на освітню, соціалізаційну, а також трудову компоненту психоментального образу індивіда. Із аналізу фахових джерел випливає, що волонтерство саме як трудова активність ґрунтується на звільненні суб'єкта праці від усіх видів примусу: соціального, економічного чи ідеологічного. Позбавлена відчуження, волонтерська праця зменшує ентропію соціоекономічного середовища і не породжує нову ентропію [12].

За авторським баченням, забезпечена й каталізована дією вказаних інструментів комунітарного субмеханізму, поведінка економічної взаємності індивідів повертається в його структуру у вигляді запоруки поведінки економічної взаємності суб'єктів-інститутів. А за поширеності такої поведінки, МІС генерує конструктивний вплив на *функціонування міжсуб'єктних відносин у системі СВ* загалом. Цей вплив може реалізуватися за такими напрямами: 1) нормотворчим; 2) економічним; 3) соціальним. Перший напрям передбачає сумісне напрацювання учасниками МІС норм для різних рівнів суспільної організації та різних видів діяльності, зокрема шляхом залучення владою інших інститутів до законотворчості. Цей напрям виявляє важливість таких процесів як прозорість підготовки законодавчих норм, а також сумісний публічний контроль за їх виконанням. Економічний напрям обумовлює: 1) сумісне ефективне конструювання і прогнозування соціоекономічного розвитку через соціоекономічні програми та проекти; 2) мобілізацію ресурсів для вирішення соціоекономічних проблем; 3) подолання аматорства в організаційному розвитку громадського сектору через його тісну співпрацю з корпоративним сектором. Соціальний напрям передбачає: 1) поширення в соціумі настанов громадської активності, ідеології самодопомоги й самоорганізації; 2) перетворення благодійності і волонтерства в повноцінні ресурси соціоекономічного розвитку; 3) провадження комерційної діяльності (бізнес-практики) в тісному зв'язку з соціальними очікуваннями і настроями.

Висновки. Розроблений автором теоретичний дизайн механізму реалізації соціальної відповідальності як соціоекономічного феномену ґрунтується на єдності функціонування двох взаємозумовлених і взаємокерованих субмеханізмів: ментального і комунітарного. Цей дизайн технічно відтворює популярну філософську дилему первинності «курка чи яйце»: кожен субмеханізм важливий і його можна вважати первинним щодо інших складових механізму. Ментальний субмеханізм націлений на необхідний психоментальний образ індивіда як соціально відповідального економічного суб'єкта. Він сприяє поширенню й утвердженню відповідальної економічної поведінки в соціально-економічних відносинах, чим забезпечує функціонування комунітарного субмеханізму. Останній є злагодженою взаємодією економічних інститутів (публічної влади, бізнесу, громадянського суспільства). З одного боку, він «живиться» проявами соціально відповідальної поведінки індивідів, бо такі прояви є запорукою конструктивної поведінки власне самих інститутів, що взаємодіють. Адже відповідальний бізнес неможливий без відповідальних підприємців, а відповідальна держава – без відповідального чиновника тощо. З другого, – ко-

мунітарний субмеханізм безальтернативно чинить великий вплив на процес формування індивіда, здатного до відповідальної поведінки – через підтримування належних соціально-економічних відносин, які гарантують відповідну політику зайнятості, освіти, виховання тощо. І ментальний, і комунітарний субмеханізми мають низку визначених інструментів як функціональних опцій для їхнього спільного забезпечення реалізації соціальної відповідальності в соціоекономічному контексті. **Подальші дослідження** в цьому напрямі доцільно присвятити аналізові реальних соціально-економічних передумов реалізації соціальної відповідальності в Україні.

Література:

1. Звонар В. П. Логіка дослідження соціальної відповідальності як соціоекономічного феномену / В. П. Звонар // Економіка України. – 2015. – № 5. – С. 4–16.

2. Зборовский Г. Е. Образование как ресурс информационного общества / Г. Е. Зборовский, Е. А. Шуклина // СОЦИС. – 2005. – № 7. – С. 107–113.

3. Виноградeнко Г. Г. Социализация: вопросы истории и теории / Г. Г. Виноградeнко, И. В. Фролова // Вестник Восточной экономико-юридической гуманитарной академии. – № 4. – 2012. – С. 21–27.

4. Dodds F. Multi-stakeholder partnerships: Making themwork for the Post-2015 Development Agenda / Felix Dodds; UN Department of Economic and Social Affairs. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.un.org/en/ecosoc/newfunct/pdf15/2015partnerships_background_note.pdf.

5. Якимец В. Н. Межсекторное социальное партнерство: основы, теория, принципы,механизмы / В. Н. Якимец. – М. : Эудиториал УРСС, 2004. – 384 с.

6. Межсекторные взаимодействия (методология, технологии, правовые нормы, механизмы, примеры) / под ред. Н. Л. Хананашвили. – М. : Фонд«НАН», 2000. – 268 с.

7. Galbraith J. K. American Capitalism : The Concept of Countervailing Power (Classics in Economics) / John K. Galbraith. – Transaction Publishers ; New edition : 1993. – 208 p.

8. Freeman R. E. Strategic Management : A Stakeholder Approach / R. Edward Freeman. – Pitman Publishing, 1986. – 276 p.

9. Колот А. М. Соціальне партнерство як інститут формування консолідованої соціальної відповідальності : теоретичні засади / А. М. Колот, О. В. Павловська // Соціальнаекономіка. – 2013. – № 1. – С. 81–90.

10. Он-лайн база данных общественно-активных школ [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://gash.ussf.kiev.ua/ru/ukraine

11. Valor C. Corporate Social Responsibility & Corporate Citizenship : Towards Corporate Accountability / C. Valor // Business & Society Review. – 2005. – Vol. 110. – PP. 191–212.

12. Кудринская Л. А. Добровольческий труд : опыт теоретической реконструкции / Л.А. Кудринская. – М. : Изд-во МГУ. – 2006. – 203 с.

ЕКОНОМІКА І УПРАВЛІННЯ ГАЛУЗЯМИ ТА ПІДПРИЄМСТВАМИ

© І. О. Дейнега, М. С. Андрощук

Отримано: 01 грудня 2016 р.

Прорецензовано: 01 грудня 2016 р.

Прийнято до друку: 12 грудня 2016 р.

Дейнега І. О., Андрощук М. С. Ринкові характеристики освітньої послуги / І. О. Дейнега, М. С. Андрощук // Наукові записки Національного університету «Острозька академія». Серія «Економіка» : науковий журнал. – Острог : Вид-во НУ«ОА», грудень 2016. – № 3(31). – С. 11–15.

УДК:338.465.4

JEL Classification: I 200

Дейнега Інна Олександрівна,
кандидат економічних наук, доцент, доцент кафедри менеджменту Рівненського державного гуманітарного університету
Андрощук Марія Семенівна,
викладач кафедри менеджменту Рівненського державного гуманітарного університету

РИНКОВІ ХАРАКТЕРИСТИКИ ОСВІТНЬОЇ ПОСЛУГИ

Розглянуто суть поняття «послуга» в інтерпретації різних авторів. Визначено основні характеристики послуг та їх види. Ідентифіковано види послуг на освітньому ринку. Розглянуто специфічні характеристики освітніх послуг та механізм їх прояву в організаціях різних рівнів акредитації. Запропоновано заходи управлінського впливу, які направлені на підвищення якісного рівня освітніх послуг.

Ключові слова: *послуга, освітня послуга, характеристики освітньої послуги.*

Дейнега Инна Александровна,
кандидат экономических наук, доцент, доцент кафедры менеджмента Ровенского государственного гуманитарного университета
Андрощук Мария Семеновна,
преподаватель кафедры менеджмента Ровенского государственного гуманитарного университета

РЫНОЧНЫЕ ХАРАКТЕРИСТИКИ ОБРАЗОВАТЕЛЬНЫХ УСЛУГ

Рассмотрены сущность понятия «услуга» в интерпретации разных авторов. Определены основные характеристики услуг и их виды. Идентифицировано виды услуг на образовательном рынке. Рассмотрены специфические характеристики образовательных услуг и механизм их проявления в организациях разных уровней аккредитации. Предложены меры управленческого воздействия, направленные на повышение качественного уровня образовательных услуг.

Ключевые слова: *услуга, образовательная услуга, характеристики образовательной услуги.*

Inna Deyneha,
PhD, associate professor, assistant professor of management Rivne State Humanitarian University
Maria Androshchuk,
Lecturer Department of Management Rivne State Humanitarian University

MARKET CHARACTERISTICS OF EDUCATIONAL SERVICES

The essence of the concept of «service» in the interpretation of different authors. The main characteristics of services and their types. Services identified in the education market. We consider the specific characteristics of educational services and the mechanism of their manifestation in organizations of different levels of accreditation. The measures of administrative influence, aimed at improving the quality of educational services.

Key words: *service, educational service, educational service characteristics.*

Постановка проблеми. В умовах перенасичення більшості товарних ринків традиційними матеріальними товарами, ринок послуг починає відігравати роль «першої скрипки», що має значні перспективи розвитку. Загалом різноманітті послуг, яким зараз насичені ринки, варто виділити освітні послуги, які у зв'язку з їх значенням у житті суспільства, а також поступовим відстороненням держави від їх підтримки та управління ними, потребують дослідження з точки зору впливу на них ринкових механізмів.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Побутує думка, що вперше термін «послуга» ввів у науковий обіг французький економіст Жан-Батист Сей (1767–1832 рр.) у 1803 р. у своїй роботі «Трактат з політичної економії». Він уважав, що послуги надають не лише люди, а й речі, сили природи. Для Ж.-Б. Сея виробництво – це не створення матеріальних благ, а створення корисностей [1].

Пізніше інший французький економіст Фредерік Бастіа (1801-1850 рр.), спираючись на «теорію послуг» Сея, більшу увагу приділив особистим послугам і їх ролі в гармонізації інтересів. При цьому під «послугою» він розумів не тільки реальну витрату праці в процесі виробництва, але і всяке зусилля взагалі, яке додається будь-ким або від якого звільняється той, хто такою послугою користується.

Зазначаючи, що з економічного погляду суспільство – це обмін, у якому беруть участь рівноправні учасники, Ф. Бастіа наголошував на тому, що «Взаємний обмін здійснюється за таким незмінним правилом: цінність за цінність, послуга за послугу, а все, що становить дармову корисність, стоїть поза торгом, тому що дармовий продукт не має цінності, а предметом мінових угод буває лише цінність» [2].

Сьогодні в науковій та навчальній літературі зустрічається значна кількість досліджень закордонних авторів, присвячених визначенню сутності послуг та їх характеристик, зокрема: Г. Асселя, П. Дойля, К. Гренрооса, Ф. Котлера, Г. Армстронга, Дж. Сондерса, В. Вонга, К. Хаксевера, Б. Рендера, Р. Рассела, Р. Мердика, Ж.-Б. Сея, Ф. Бастіа та інших. Окремі питання становлення ринкових відносин у сфері послуг (зокрема, і в освіті) в умовах перехідної економіки розглянуто в працях таких вітчизняних учених, як: А. Бабич, В. Базилевича, З. Варналій, Л. Верховодова, М. Долішнього, О. Кратта, Є. Крикавського, А. Мельника, Т. Оболенської, І. Решетнікової, Т. Решетілової та ін.

Проте, незважаючи на таку посилену увагу до послуг, ідентифікація змісту освітніх послуг, їх специфічних характеристики, а також вплив ринкових механізмів на них залишається не достатньо вивченим.

Метою дослідження є ідентифікування суті поняття «освітня послуга», характеристик освітніх послуг та адекватних ним заходів управлінського впливу.

Виклад основного матеріалу. Сфера послуг різноманітна. До їх класифікації застосовують різноманітні підходи. Найзагальніший підхід був запропонований Ф. Ловелоком. Головне в цій класифікації – на кого (чи на що) спрямовані послуги; є вони відчутними чи ні [3, с. 28].

Послуга – будь-який захід, дія або вигода, які одна сторона може запропонувати іншій, якість яких переважно не може бути оцінена попередньо і які не призводять до привласнення будь-чого. Важливою властивістю послуги є те, що вона акумулює в собі нову корисність (вигоду, благо тощо). Саме ця характеристика, на нашу думку, відрізняє послугу від будь-яких дій, що можуть здійснюватися на ринку.

Специфічними особливостями організації та управління діяльністю у сфері послуг є: 1) відсутній матеріалізований результат, тому важко оцінити його ефективність; 2) складно забезпечувати стабільний рівень сприятливих умов для надання послуг; 3) послуги завжди пов'язані з людиною (клієнтом) і її діяльністю.

Загалом усі послуги мають чотири основні характеристики, що відрізняють їх від матеріальних товарів і котрі необхідно враховувати під час розробки маркетингових програм: невідчутність (неможливість продемонструвати послугу до її придбання), невіддільність (неможливість відокремити послугу від її джерела), непостійність якості (якість послуги може змінюватися залежно від того, хто, коли, де та як її надає), недовговічність (неможливість складування послуги з метою подальшого перепродажу або використання), відсутність власності (споживач послуги має до неї доступ протягом обмеженого проміжку часу) [4, с. 749–753].

На ринку освітніх послуг переважна більшість результатів діяльності його суб'єктів виражається у вигляді послуг. Освітні послуги мають ті ж базові характеристики, що й інші їх види, проте наявні також і певні специфічні особливості. Проаналізуємо найбільш характерні властивості послуг щодо освітньої діяльності.

1. Невідчутність (service intangibility). Якщо традиційний матеріальний товар можна зважити, виміряти, дізнатися його хімічний склад тощо, то послуга як діяльність не може бути заздалегідь, до її здійснення, реально представлена, «відчута» споживачем. Усе це стосується й освітніх послуг, якість яких складно оцінити навіть у процесі їх надання, оскільки остаточна оцінка освітніх послуг, наприклад, вищої школи, буде сформована ринком праці опосередковано у вигляді позитивного (негативного) рішення власників підприємств взяти молодого спеціаліста на роботу та призначити йому достойну платню. Пролонгованою в часі є й оцінка якості послуг і в дошкільній, шкільній ланках, кожна з яких формує кінцевий продукт (випускника) протягом багатьох років та орієнтована на різні результати.

На цей рахунок вдало висловився вітчизняний науковець О. Кратт: «Факт одержання послуги свідчить про вдоволену потребу. У цьому відношенні послуги вищої школи є винятком, оскільки одержання диплома про вищу освіту ще не гарантує, що потреби індивідуума задоволено. Якщо одержані знання не будуть затребувані як у суспільно корисній діяльності, так і у процесі життєдіяльності індивідуума, то, з визначеним ступенем умовності, можна вважати, що потреби у послугах вищої школи не задоволені». Саме тому О. Кратт виділяє таку рису освітніх послуг як «віртуальне задоволення» [5, с. 95].

Зазначене значно підвищує ступінь споживчого ризику. Прагнучи його знизити, потенційні абітурієнти та (або) їх родичі намагаються різними способами «скласти враження» про освітній заклад та його послуги, враховуючи при цьому думки знайомих, які користувались його послугами; користуючись проспектами, наочно ілюструють і описують якісь етапи і технології здійснення послуги; оцінюючи репутацію освітніх закладів, що надають таку послугу, зовнішній вигляд, рівень кваліфікації працівників тощо. Все це роблять переважно інтуїтивно, без формування чітко визначеного алгоритму отримання інформації про освітні послуги для максимального точного оцінювання їх якості. Тим більше, що погано виконану послугу практично неможливо виправити. У цьому полягає принципова відмінність, яка відрізняє послугу

від роботи. Останню (не завжди, але частіше) можна переробити, виправити (наприклад, різні ремонтні, будівельні роботи). Послугу ж, зокрема, й освітню теж, «переробити» не можливо. Виправити ситуацію можна лише отримавши аналогічну (або іншу) освітню послугу в іншому освітньому закладі.

Таким чином, освітньому закладу, у зв'язку з такою характеристикою послуги, складно повноцінно представити клієнтам свій товар, а також ще складніше пояснити їм, за що вони платять гроші. Тому для того, щоб, наприклад, підвищити відчутність своєї послуги секретар приймальної комісії може не тільки розповісти абітурієнтам про спеціальності, але також і те, як цікаво відпочивають студенти, які сучасні навчальні дисципліни вони будуть вивчати тощо. Важливо також загострити увагу на вигодах від послуг. Наприклад, можна розповісти як чудово влаштовуються випускники університету. Фахівці рекомендують також залучати до пропаганди своєї послуги яку-небудь знаменитість, артистів, ведучих радіо і телебачення. В ролі «зірок» можуть виступати і випускники освітнього закладу різних років, що досягли значних успіхів у кар'єрі.

2. Невіддільність послуг від їх джерела. Ця властивість послуги об'єктивно випливає з її трактування як діяльності, що передбачає, як правило, під час замовлення і здійснення послуги взаємодію виробника і споживача, навіть якщо в ролі першого є машина (наприклад, отримання грошей за допомогою банкомату тощо).

Вказана властивість послуги може бути, своєю чергою, «розгорнута» в ряді більш конкретних характеристик, що опубліковані в роботах останніх років, особливо вітчизняних авторів, виділяються як самостійні властивості послуги, її характерні риси:

а) інтерактивний характер процесу надання послуги. Виражається в тому, що під час надання більшості послуг споживач бере або безпосередню участь (наприклад, освітні, медичні, косметологічні послуги тощо), без чого здійснення подібних послуг взагалі неможливе, або ж бере участь «дискретно» – під час замовлення (обумовлюючи свої побажання, вимоги) і приймання (наприклад, послуги автосервісу);

б) як правило, спостерігається збіг виробництва і споживання послуги в часі і просторі.

Оскільки послуга невіддільна від свого джерела і саме тому, на відміну від матеріальних товарів, її не можна зробити про запас. Надати послугу можна тоді, коли надходить замовлення або з'являється клієнт. Із цієї точки зору виробництво і споживання послуг нерозривні: продаж квитків у кінотеатрі від касира, медичні послуги.

О. Кратт звертає увагу на те, що розкриваючи таку властивість послуги як невіддільність, «одні автори звертають увагу на такий її аспект, як невіддільність від джерела, тоді як інші говорять про невіддільність від споживача» [5, с. 80]. Для освітніх послуг характерною є «невіддільність з двох боків, як від продуцента, так і від споживача», що обумовлено тим, що з одного боку освітня послуга «не має самостійного буття», тобто не можлива без її джерела, а з другого – «процес надання освітньої послуги викладачем виступає одночасно початковим моментом їхнього споживання студентами, а виходить, невіддільна і від споживача» [5, с. 80].

3. Мінливість якості, або якісна невизначеність (service variability). Зазначена властивість послуги обумовлена специфікою процесу її надання та прямо залежить від того, хто, коли, де і як її надає. Водночас мають значення як об'єктивні чинники: професіоналізм виробника послуги; досконалість технології тощо, так і суб'єктивні – настрій працівника, який надає послугу, його вміння зрозуміти потреби клієнта, налагодити з ним взаємини. Фахівці одностайні в тому, що якість послуги дуже важко піддається контролю і сприймається клієнтами дуже суб'єктивно. Ті докази невідповідності якості необхідним параметрам, які зазвичай застосовують для матеріально-речових товарів (зважування, обмір, хімічний аналіз тощо), до послуг, як правило, застосувати неможливо. Саме індивідуальність покупців передбачає й індивідуальність послуг.

Іноді маркетингове рішення на зниження, зменшення мінливості послуг пов'язане з деякою механізацією. На ринку освітніх послуг у якості технічних засобів, що можуть замінити живе спілкування, можна розглядати застосування аудіо та відео навчання. Проте такий прийом можна застосувати не завжди і не скрізь, тому на сьогодні прийоми механізації на ринку освітніх послуг можуть застосовуватись швидше як доповнення до освітньої послуги, а не її замінник.

Для зменшення мінливості послуг також застосовуються стандарти обслуговування, тобто комплекс обов'язкових для виконання правил обслуговування клієнтів. На ринку освітніх послуг управління їх якістю здійснюється централізовано Міністерством освіти і науки України, насамперед за допомогою проведення ліцензування та акредитації освітніх закладів. Як зазначається в ст. 18 Закону України «Про освіту»: «Навчальні заклади незалежно від їх статусу і належності забезпечують якість освіти в обсязі вимог державних стандартів освіти», а також у ст. 15: «Державні стандарти освіти встановлюють вимоги до змісту, обсягу і рівня освітньої та фахової підготовки в Україні. Вони є основою оцінки освітнього та освітньо-кваліфікаційного рівня громадян незалежно від форм одержання освіти… Відповідність освітніх послуг державним стандартам і вимогам визначається … шляхом ліцензування, інспектування, атестації та акредитації навчальних закладів у порядку, встановленому Кабінетом Міністрів України» [6].

Проте, слід зазначити, що такий адміністративний підхід ускладнює здійснення якісних змін у межах конкретних закладів освіти, змушує кращі заклади рівнятися на «золоту середину», обмежує творчість та демократичні перетворення всередині таких закладів тощо, тобто штучно стримує розвиток вільної конкуренції на ринку освітніх послуг, «вирівнюючи і причісуючи» всі освітні заклади певного рівня акредитації «під одну гребінку». Саме це, на думку авторів, є однією із причин того, що вітчизняні освітні заклади, передусім це стосується вищої школи, мало відомі у світі, переважно не конкурентоздатні на світовому ринку.

Специфікою управління якістю освітніх послуг також є те, що в освітніх організаціях освітні послуги є результатами комунікацій, що виникають між викладачами (вчителями) та учнями (студентами). Хоча у випадку з освітньою послугою такі комунікації швидше виглядають, як інформаційний супровід протікання окремих технологічних процесів у межах визначеного виробничого (освітнього) процесу. Адже сам процес навчання – це взаємодія, де кожний учасник впливає на результат. Наприклад, якщо учень (студент) не зацікавлений в отриманні знань, а відвідує заняття через причини: вимагають батьки, не має бажання працювати (краще байдикувати в аудиторії), «якщо не прийду – буду покараний» тощо, то процес комунікації не буде реалізований, якість освітньої послуги буде низька. Ідентичним буде результат освітньої комунікації, якщо вчитель (викладач) прийшов на заняття з наміром його «відбути», якщо він не може (не хоче, не вміє) зацікавити аудиторію, користується авторитарними методами впливу (вимагає тиші, беззаперечної покори тощо).

4. Нездатність послуг до зберігання. Послугам більше, ніж матеріальним товарам властива сезонність, при чому вона може спостерігатись протягом доби, тижня, місяців року. З метою вирівнювання попиту на послуги їх продуценти формують привабливі пропозиції клієнтам, які захочуть отримати послуги «поза сезоном» (встановлення диференційованих цін, знижок; організація попередніх замовлень; введення в періоди пікового попиту альтернативи додаткових послуг; навчання персоналу поєднанню функцій тощо).

Слід зазначити, що освітнім послугам така їх характеристика переважно не властива, адже навчальні процеси у всіх освітніх закладах здійснюються згідно із планами, що узгоджуються Міністерством освіти і науки України. Винятком можуть бути позашкільні освітні заклади, які доповнюють освітній процес (освітні тури, курси тощо), попит на які може формуватись не залежно від навчальних планів і здійснюватися протягом року.

Зазначені відмінні характеристики, особливості послуг роблять управління на ринку освітніх послуг більш складним завданням, ніж в інших галузях та сферах людської діяльності. Для успішної реалізації діяльності організацій на ринку освітніх послуг необхідно: 1) ретельно досліджувати поведінку клієнтів (абітурієнтів, їх родичів), їх побажання, потреби; 2) розробляти специфічні прийоми для досягнення збалансованості попиту і пропозиції; 3) вивчати методи впливу на клієнтів.

Враховуючи розглянуті вище характеристики послуг загалом та освітніх послуг зокрема, а також законодавче регламентування їх суті та класифікації пропонуємо ідентифікувати такі основні специфічні характеристики освітніх послуг, що відрізняють їх від інших послуг, представлених на ринку (табл. 1).

Таблиця 1

Заходи управлінського впливу на якість освітніх послуг (ОП)

Характеристики освітніх послуг	Заходи
1. Результат залежить як від бажання здобувача, так і від кваліфікації надавача ОП.	Ринок ОП потребує наявності та дотримання освітніх стандартів.
2. Від одного надавача ОП одну й ту ж саму послугу одночасно отримує багато людей, рівень сприйняття інформації якими залежатиме від їх тезаурусу, психоемоційних характеристик тощо.	Бажаним є створення «рівних» груп (принаймні за тезаурусом).
3. Якість ОП ВНЗ буде оцінена опосередковано через визнання суспільством цінності здобутих знань через можливість їх застосування у практичній діяльності організацій.	Для формування переліку спеціальностей і добору навчальних дисциплін потрібне превентивне дослідження вимог ринку праці, а також моніторинг стану ринків праці та прогнозування їх розвитку.
4. Якість ОП дошкільних та загальних середніх закладів буде оцінена опосередковано через успішний вступ їх випускників до обраних освітніх закладів вищих рівнів.	Для добору навчальних дисциплін потрібне превентивне дослідження вимог освітніх закладів вищих рівнів.
5. Якість окремо взятої освітньої послуги ВНЗ не може бути однозначно оцінена відразу, а лише після закінчення навчання, оскільки навчальний процес містить програму дисциплін, рівень знань із яких формує підсумковий (сумарний) результат підготовки випускника.	Оскільки результати вивчення всіх дисциплін «зливаються» в єдиний результат (диплом), важко оцінити якість роботи окремих виконавців, що знижує рівень відповідальності останніх за результат та дієвість стимулів до покращення якості викладання. Відповідно необхідно проводити щорічну атестацію науково-педагогічних кадрів, що міститиме комплексне оцінювання їх професійної придатності.

Продовження Таблиці 1

6. Для ОП не властиві такі характеристики як недовговічність та відсутність власності, оскільки всі здобуті під час навчання знання можуть зберігатись у пам'яті отримувача протягом тривалого часу (можливо навіть усе життя). Таким чином, ОП матеріалізується в тезаурусі отримувача.	Опосередковано якість підготовки випускників ВНЗ можна оцінити через їх здобутки у професійній сфері, загальних середніх закладів – показниками навчання у ВНЗ, дошкільних – показниками навчання в загальних середніх закладах.

Висновки. Отже, проведене дослідження дозволяє зробити такі висновки. Освітня послуга має типові для послуг характеристики, тобто є невідчутною, непостійна в якості, невіддільна від її надавача (у більшості випадків), не здатна до зберігання. Проте одночасно вона має і свої власні відмінні характеристики, які пов'язані зокрема з тим, що результат від освітньої послуги її отримувач зазвичай не може оцінити відразу, а лише через деякий час і не сам (як відбувається щодо всіх інших видів послуг), а через оцінку інших суб'єктів (людей або організацій). Це підтверджує тезу про те, що всі освітні послуги взаємопов'язані між собою та вимагає формування постійного комунікативного зв'язку в ланцюгу «дошкільний заклад–загальний середній заклад–ВНЗ–ринок праці». Його розрив принаймні в одній із ланок призведе до викривлення, «асиметрії» інформації та збою у всьому освітньому процесі.

Література:

1. Касьянова А. А. Операції з товарами і послугами, 2000 [Електронний ресурс] / А. А. Касьянова. – Режим доступу : http://elbib.in.ua/jan-batist-sey.html. – Назва з екрану.

2. Історія економічних учень (2005) [Електронний ресурс] / Режим доступу : http://library.if.ua/books/39.html. – Назва з екрану.

3. Маркетингова товарна політика : підручник / Є. Крикавський, І. Дейнега, О. Дейнега, Р. Патора. – 3-є вид., доп. і перероб. – Львів : Видавництво Львівської політехніки, 2012. – 360 с.

4. Основы маркетинга [Текст]: [пер. с англ.] / Ф. Котлер [и др.]. – 2-е изд. – СПб. : Вильямс, 1999. – 1152 с.

5. Кратт О. А. Ринок послуг вищої освіти : методологічні основи дослідження кон'юнктури : [монографія] / О. А. Кратт. – Донецьк : ТОВ «Юго-Восток, Лтд», 2003. – 360 с.

6. Закон України «Про освіту» [Електронний ресурс] / Режим доступу : //http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/1060-12.

© О. С. Жук

Отримано: 28 листопада 2016 р.

Прорецензовано: 02 грудня 2016 р.

Прийнято до друку: 08 грудня 2016 р.

Жук О. С. Оцінка стану та структури активів підприємства / О. С. Жук // Наукові записки Національного університету «Острозька академія». Серія «Економіка» : науковий журнал. – Острог : Вид-во НУ«ОА», грудень 2016. – № 3(31). – С. 16–20.

УДК: 338.32.053.4

JEL-класифікація:D 24

Жук Оксана Степанівна,
магістрантка, Національний університет «Острозька академія»

ОЦІНКА СТАНУ ТА СТРУКТУРИ АКТИВІВ ПІДПРИЄМСТВА

У статті визначено сутність активів підприємства відповідно до основ бухгалтерського обліку. Запропоновано поетапний алгоритм дослідження складу та структури майна підприємства. На прикладі одного з підприємств України здійснено аналіз динаміки складових майна та досліджено його структуру в розрізі оборотних та необоротних активів. Також оцінено стан та ефективність використання основних засобів досліджуваного підприємства.

Ключові слова: *активи, оборотні та необоротні активи, баланс, майно підприємства.*

Жук Оксана Степановна,
магистрантка, Национальный университет «Острожская академия»

ОЦЕНКА СОСТОЯНИЯ И СТРУКТУРИ АКТИВОВ ПРЕДПРИЯТИЯ

В статье определена сущность активов предприятия в соответствии с основами бухгалтерского учета. Предложено поэтапный алгоритм исследования состава и структуры имущества предприятий. На примере одного из предприятий Украины осуществлен анализ динамики составляющих имущества предприятия и исследована структура в разрезеоборотных и необоротных активов. Также оценено состояние и эффективность использования основных средств исследуемого предприятия.

Ключевые слова*: активы, оборотные и внеоборотныеактивы, баланс, имущество предприятия.*

Oksana Zhuk,
magister, National University «Ostroh academy»

EVALUATION OF THE COMPOSITION AND STRUCTURE OF COMPANY'S ASSETS

The article defines the essence of the company's assetsinaccordancewiththeaccounting. Proposed a stepwisestudiesalgorithmofthecompositionandstructureof the company's assets. The analysis of the dynamics of the assetscomponents is carried outfor one of the ukrainianenterprisesand studied its structure in the context of current and non-current assets.Also it assesses the status and effectiveness of the fixed assets for the investigated company.

Key words: *assets, currentandnon-currentassets, thebalance, theestate ofcompany.*

Постановка проблеми. У сучасних умовах здійснення господарської діяльності підприємства зацікавлені в належному стані та відповідній структурі активів для отримання найбільшого економічного ефекту. Проблема в досягненні раціональної структури активів підприємств вимагає ретельнішого вивчення співвідношення оборотних та необоротних активів. Значної уваги потребує здійснення аналізу ефективності використання основних засобів із метою виявлення резервів підвищення виробничої потужності діяльності.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Вивченню поняття активів, дослідженню їх стану та ефективності використання присвячені роботи таких учених-економістів, як: І. О. Бланк [2], Т. В. Момот [3], А. М. Поддєрьогін [6], А. В. Савицька [5], В. М. Шелудько [8] та інші. Однак у більшості досліджень увага акцентується на окремих складових активів підприємства, тоді як ефективність діяльності визначається станом та структурою всього майна підприємства. Тому, враховуючи динамічний розвиток ринкових перетворень, виникає необхідність у розробці нових підходів щодо дослідження стану та структури майна підприємств.

Мета і завдання дослідження. Мета дослідження полягає в розробці нових підходів щодо оцінки стану та структури активів підприємства на основі вивчення теоретичних та практичних аспектів обраної проблематики.

Для дослідження обраної проблематики було поставлено ряд завдань, зокрема: розкрити сутність активів підприємства; дослідити структуру активів підприємства (на прикладі ПАТ «Рівненська кондитерська фабрика»); оцінити стан майна досліджуваного підприємства; провести аналіз ефективності використання основних засобів тощо.

Виклад основного матеріалу. Основою здійснення господарської діяльності кожного підприємства є активи. Відповідно до Національного положення (стандарту) бухгалтерського обліку 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності», активи – ресурси, контрольовані підприємством у результаті минулих подій, використання яких, як очікується, приведе до надходження економічних вигод у майбутньому [4].

Дослідження стану та структури активів підприємства є різноплановим процесом, тому, згідно з О. Я. Базілінською, варто розділити на такі етапи [1]:

1) вертикальний та горизонтальний аналіз активів;
2) аналіз коефіцієнтів структури активів;
3) аналіз оборотних та необоротних активів;
4) якісна характеристика основних засобів.

Дослідження стану активів підприємства варто починати із проведення вертикального та горизонтального аналізу. На цій стадії аналізу формується уявлення про діяльність підприємства, виявляються зміни у складі його майна і джерелах, встановлюються взаємозв'язки різних показників.

Як стверджує Т. В. Момот, вертикальний аналіз показує структуру майна підприємства, показники структури розраховуються у відсотках до валюти балансу [3]. Горизонтальний аналіз звітності полягає в побудові однієї чи кількох аналітичних таблиць, у яких абсолютні показники доповнюються відносними темпами зростання (зниження).

На прикладі ПАТ «Рівненська кондитерська фабрика» проведемо структурно-динамічний аналіз активів за 2013-2015 роки (табл. 1)

Таблиця 1

Аналіз складу, структури та динаміки активів ПАТ «Рівненська кондитерська фабрика» за 2013–2015 роки

Показники	2013 рік		2014 рік		2015 рік		Темп приросту, %	
	тис. грн	%	тис. грн	%	тис. грн	%	2014-2013 рр.	2015-2014 рр.
Необоротні активи	5181	34,17	4060	17,21	3181	20,03	-21,64	-21,65
Оборотні активи	9981	65,83	19530	82,79	12702	79,97	95,67	-34,96
Баланс	15162	100,00	23590	100,00	15883	100,00	55,59	-32,67

Джерело: [7].

Згідно із даними таблиці 1 загальна вартість майна у 2014 році зросла на 55,59%, тоді як у 2015 році зменшилась на 32,67%. Загалом зменшення валюти балансу у 2015 році оцінюється негативно, оскільки зменшилися можливості підприємства для виробництва продукції. Розглянемо причини, що вплинули на зміни валюти балансу. Так, відповідно до проведеного аналізу зменшення майна підприємства спричинено скороченням вартості оборотних активів на 34,96% та необоротних на 21,65% у 2015 році.

Проаналізуємо структуру активів підприємства на основі коефіцієнтів постійності та мобільності, співвідношення оборотних і необоротних активів (табл. 2).

Таблиця 2

Динаміка показників структури активів ПАТ «Рівненська кондитерська фабрика» за 2013-2015 роки

Показники	2013 рік	2014 рік	2015 рік	Абсолютний приріст, тис. грн	
				2014-2013 рр.	2015-2014 рр.
Коефіцієнт постійності	0,34	0,17	0,20	-0,17	0,03
Коефіцієнт мобільності	0,66	0,83	0,80	0,17	-0,03
Коефіцієнт співвідношення оборотних і необоротних активів	1,93	4,81	3,99	2,88	-0,82

Джерело: [7].

Коефіцієнт співвідношення оборотних та необоротних активів має неоднозначну тенденцію зміни, якщо у 2014 році він збільшився на 2,88 і становив 4,81, то у 2015 році зменшився до 3,99. Зменшення показника у 2015 році оцінюється негативно, оскільки може свідчити про зниження ліквідності балансу. Коефіцієнт постійності вказує нам на частку необоротних активів у майні підприємства. Як бачимо, показник також неоднозначно змінювався, позитивним оцінюється його зростання у 2015 році, оскільки свідчить про зростання виробничого потенціалу підприємства. Оберненим показником до коефіцієнту постійності є коефіцієнт мобільності, який протягом усього періоду є доволі високим і вказує на те, що майно підприємства може змінити структуру протягом короткого періоду часу.

Після дослідження динаміки балансу підприємства та його структури доцільно дослідити склад кожного розділу активів. Так, до оборотних активів підприємства входять: запаси; дебіторська заборгованість за товари, роботи та послуги; дебіторська заборгованість за розрахунками; інша поточна дебіторська заборгованість; гроші та їх еквіваленти (табл. 3).

Таблиця 3

Динаміка та структура оборотних активів ПАТ «Рівненська кондитерська фабрика» за 2013-2015 роки

Показники	2013 рік		2014 рік		2015 рік		Темп приросту, %	
	тис. грн	%	тис. грн	%	тис. грн	%	2014-2013 рр.	2015-2014 рр.
Запаси	2259	22,63	641	3,28	77	0,61	-71,62	-87,99
Дебіторська заборгованість за продукцію, товари, роботи, послуги	3758	37,65	14559	74,55	8560	67,39	287,41	-41,20
Дебіторська заборгованість за розрахунками	438	4,39	483	2,47	96	0,76	10,27	-80,12
Інша поточна дебіторська заборгованість	3502	35,09	3840	19,66	3964	31,21	9,65	3,23
Гроші та їх еквіваленти	24	0,24	7	0,04	5	0,04	-70,83	-28,57
Всього	9981	100,00	19530	100,00	12702	100,00	95,67	-34,96

Джерело: [7].

Найбільший внесок у формування оборотних активів підприємства зробила дебіторська заборгованість за товари, роботи та послуги. Її частка у структурі на кінець досліджуваного періоду складала 67,39%. Відведення значної суми коштів у дебіторську заборгованість може призвести до фінансових ускладнень, підприємство може відчувати нестачу коштів для придбання виробничих запасів, виплати заробітної плати, розрахунків із бюджетом та постачальниками.

Щодо динаміки дебіторської заборгованості, то відбулося її скорочення у 2015 році на 41,40% (5999 тис. грн). Скорочення абсолютної суми дебіторської заборгованості можна оцінювати неоднозначно. З одного боку, її зменшення може бути результатом погашення зобов'язань клієнтами та повернення споживчих кредитів, зростання платоспроможності покупців. Однак, із другого боку, зменшення дебіторської заборгованості може виникнути внаслідок скорочення господарської діяльності та зменшення клієнтської бази підприємства, що, з огляду на зменшення вартості майна підприємства, є більш імовірним.

Також спостерігалось скорочення дебіторської заборгованості за розрахунками у 2015 році на 80,12% (387 тис. грн). Таку тенденцію оцінюють позитивно, оскільки зменшився обсяг коштів, що вилучається із обороту підприємства.

Протягом усього періоду відбувалось різке зменшення запасів підприємства. За результатами 2014 року їх сума зменшилась на 1618 тис. грн (71,62%), а у 2015 році – на 564 тис. грн (87,99%). Така тенденція ще раз підтверджує, що підприємство скорочує господарську діяльність та зменшує обсяги виробництва продукції.

Як відомо, фінансовий стан підприємства значною мірою залежить від стану грошових коштів і їх сума повинна бути такою, щоб її вистачало для покриття всіх першочергових платежів. Відповідно до нашого дослідження грошові кошти та їх еквіваленти зменшились у 2014 році на 70,83% та у 2015 році 28,57%, тому на кінець досліджуваного періоду їх абсолютна сума становила лише 5 тис. грн. Це оцінюють негативно, оскільки гроші та еквіваленти є наймобільнішими активами підприємства, тому воно може мати труднощі із здійсненням поточних розрахунків із контрагентами.

Зросла лише інша поточна дебіторська заборгованість у 2014 році на 9,65% і у 2015 році на 3,23%, що за даних умов є негативним і може бути причиною погіршення платоспроможності підприємства.

Щодо необоротних активів ПАТ «Рівненська кондитерська фабрика», то до їх складу входять нематеріальні активи та основні засоби. Їх структурно-динамічний аналіз подано в таблиці 4.

Як уже зазначалося, протягом усього досліджуваного періоду спостерігається скорочення обсягу необоротних активів. Так, обсяг основних засобів підприємства у 2014 році скоротився на 21,58%, у 2015 році – на 21,60% і становив 3165 тис. грн. Нематеріальні активи підприємства теж зменшились у 2014 році на 30,30%, і у 2015 році на 30,43%, у результаті їх вартість за підсумками періоду становить усього 16 тис. грн.

Таблиця 4

Динаміка складу та структури необоротних активів ПАТ «Рівненська кондитерська фабрика» за 2013-2015 роки

Показники	2013 рік		2014 рік		2015 рік		Темп приросту, %	
	тис. грн	%	тис. грн	%	тис. грн	%	2014-2013 рр.	2015-2014 рр.
Нематеріальні активи	33	0,64	23	0,57	16	0,50	-30,30	-30,43
Основні засоби	5148	99,36	4037	99,43	3165	99,50	-21,58	-21,60
Всього	5181	100,00	4060	100,00	3181	100,00	-21,64	-21,65

Джерело: [7].

Досліджуючи необоротні активи підприємства, значну увагу варто приділити основним засобам, оскільки їх частка у структурі необоротних активів складає 98%, тому прогресивність та технічний стан основних засобів визначають потенційні можливості виробництва, його потужність.

У таблиці 5 проведено аналіз основних засобів для ПАТ «Рівненська кондитерська фабрика» за 2013-2015 роки.

Таблиця 5

Динаміка показників стану та ефективності використання основних засобів ПАТ «Рівненська кондитерська фабрика» за 2013-2015 роки

Показники	2013 рік	2014 рік	2015 рік	Абсолютний приріст, тис. грн	
				2014-2013 рр.	2015-2014 рр.
Коефіцієнт зносу основних засобів	0,64	0,07	0,73	0,06	0,03
Коефіцієнт придатності основних засобів	0,36	0,03	0,27	-0,06	-0,03
Фондооозброєність, грн	13,76	12,55	9,84	-1,22	-2,71
Технічнаозброєність, грн	63,05	52,94	53,92	-10,11	0,98
Фондомісткість, грн	0,12	0,02	0,02	-0,10	0,00
Фондовіддача, грн	8,24	9,33	2,70	1,09	-6,63
Рентабельність ОЗ	0,28	0,01	0,08	-0,28	0,07

Джерело: [7].

Згідно з даними, частка придатних основних засобів на підприємстві значно зменшилась у динаміці: у 2014 році на 0,06, у 2015 році – на 0,03 і за підсумками 2015 року лише 27% основних засобів є придатними для використання, тоді як вартість непридатних становить 73%. Така тенденція є негативною, оскільки основні засоби є застарілими і потребують оновлення, модернізації.

За досліджуваний період спостерігалося зменшення фондоозброєності із 13,76 грн до 9,84 грн, тобто зменшилася вартість основних засобів, що припадає на одного працівника. Негативно оцінюється зменшення фондовіддачі у 2015 році на 6,63, адже це свідчить про зменшення обсягу виробленої продукції, щоприпадає на 1 грн основнихзасобів.

Рентабельність використання основних засобів неоднозначно змінювалась, якщо у 2014 році зменшилася на 0,28, то у 2015 році зросла на 0,07. Позитивно оцінюють зростання рентабельності, оскільки збільшився обсяг прибутку, що припадає на кожну 1 грн використаних основних засобів, однак порівняно із 2013 роком, рентабельність основних засобів є доволі низькою.

Висновки. Дослідження стану та структури активів є різноплановим процесом, оскільки під час його здійснення необхідно дати оцінку обсягу, структури та динаміки оборотних та необоротних активів, вивчити технічний стан основних засобів, темпів, форм і способів їх оновлення; визначити рівень використання основних засобів і факторів, що на нього впливають тощо. Здійснивши аналіз стану та структури активів на прикладі ПАТ «Рівненська кондитерська фабрика» за 2013-2015 роки, ми виявили, що на підприємстві спостерігалося скорочення вартості балансу у 2015 році. Основною причиною такої негативної тенденції є зниження суми оборотних активів на 34,96% у 2015 році, також зменшення необоротних активів на 21,65 %. Щодо стану основних засобів, то більша їх частина непридатна для використання та потребує оновлення й модернізації, тому зменшилась ефективність використання основних засобів.

Література:

1. Базілінська О. Я. Фінансовий аналіз : теорія та практика : навч. посіб. / О. Я. Базілінська. – К. : Центр учбової літератури, 2009. – 328 с.

2. Бланк І. О. Управління активами на капіталом підприємства / І. А. Бланк. – К. : Ніка-центр, Єльга, 2003. – 448 с.

3. Момот Т. В. Конспект лекцій з дисципліни «Фінансовий аналіз» / Т. В. Момот. – Х. : ХНАМГ, 2010. – 183 с.

4. Національне положення (стандарт) бухгалтерськогообліку 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності». – [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/z0336-13.

5. Савицька Г. В. Економічний аналіз діяльності підприємства : навч. посіб. / Г. В. Савицька. – К. : Знання, 2004. – 654 с.

6. Фінанси підприємств : підручник / А. М. Поддєрьогін, М. Д. Білик, Л. Д. Буряк та ін. ; За ред. А. М. Поддєрьогіна. – К. : КНЕУ, 2008. – 552 с.

7. Фінансова звітність ПАТ «Рівненська кондитерська фабрика – [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://smida.gov.ua/db/participant/00382214.

8. Шелудько В. М. Фінансовий менеджмент : навч. посібник / В. М. Шелудько. – К. : Знання-Прес, 2002. – 535 с.

© Л. А. Карпчук

Отримано: 24 листопада 2016 р.

Прорецензовано: 28 листопада 2016 р.

Прийнято до друку: 02 грудня 2016 р.

Карпчук Л. А. Оцінка механізму управління кредитним портфелем комерційних банків України в сучасних умовах / Л. А. Карпчук // Наукові записки Національного університету «Острозька академія». Серія «Економіка» : науковий журнал. – Острог : Вид-во НУ«ОА», грудень 2016. – № 3(31). – С. 21–26.

УДК 336.71

G21

Карпчук Людмила Андріївна,
магістрантка, Національний університет «Острозька академія»

ОЦІНКА МЕХАНІЗМУ УПРАВЛІННЯ КРЕДИТНИМ ПОРТФЕЛЕМ КОМЕРЦІЙНИХ БАНКІВ УКРАЇНИ В СУЧАСНИХ УМОВАХ

У статті досліджено сутність та механізм управління кредитним портфелем комерційних банків України. Проведено аналіз основних аналітичних показників управління кредитним портфелем комерційних банків України та окремої банківської установи. Особливу увагу приділено процесу управління проблемною заборгованістю комерційного банку та визначенню рівня проблемних кредитів. У результаті дослідження здійснено аналіз ефективності управління кредитним портфелем банку.

Ключові слова: *кредитний портфель, проблемні кредити, управління кредитним портфелем, коефіцієнт ефективності управління кредитним портфелем.*

Карпчук Людмила Андреевна,
магистрантка, Национальный университет «Острожская академия»

ОЦЕНКА МЕХАНИЗМА УПРАВЛЕНИЯ КРЕДИТНЫМ ПОРТФЕЛЕМ КОММЕРЧЕСКОГО БАНКА УКРАИНЫ В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ

В статье исследована сущность и механизм управления кредитным портфелем коммерческих банков Украины. Проведен анализ основных аналитических показателей управления кредитным портфелем коммерческих банков Украины и отдельного банковского учреждения. Особое внимание уделено процессу управления проблемной задолженностью коммерческого банка и определению уровня проблемных кредитов. В результате исследования проведен анализ эффективности управления кредитным портфелем банка.

Ключевые слова: *кредитный портфель, проблемные кредиты, управление кредитным портфелем, коэффициент эффективности управления кредитным портфелем.*

Liudmyla Karpchuk,
magister National University «Ostroh Academy»

EVALUATION OF THE CREDIT PORTFOLIO MANAGEMENT MECHANISM OF COMMERCIAL BANKS IN UKRAINE IN MODERN CONDITIONS

The basic nature and credit portfolio management mechanism of commercial banks in Ukraine was explored in the article. The basic analytical indicators of credit portfolio management of commercial banks in Ukraine and the individual bank were analyzed. Particular attention was paid to the process of controlling bad debts of commercial banks and determining the level of the problem loans. The effectiveness of credit portfolio of the bank was analyzed in a result of the research.

Key words*: credit portfolio; problem loans, credit portfolio management, efficiency ratio of credit portfolio management.*

Постановка проблеми. Комерційні банки як основа кредитної системи України є головними посередниками у взаємовідносинах між різними суб'єктами ринкової економіки, вони сприяють вільному переливу капіталів в економіці, виходячи із найбільш ефективних сфер їх застосування.

Для комерційних банків на сьогодні важливо ефективно здійснювати контроль та управління кредитною діяльністю банку, а саме оцінкою кредитного портфеля, адже кредитна діяльність приносить основні прибутки банківській установі. Зважаючи на економіко-політичну ситуацію в державі, на сьогодні гостро постає проблема у зростанні проблемної заборгованості у кредитному портфелі банку. Важливо вчасно виявити рівень цієї заборгованості, адже проблемні кредити починають створювати загрозу для банку, потребують значних резервів для страхування можливих втрат у майбутньому та можуть потрапити до категорії безнадійної заборгованості.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Неефективне управління кредитним портфелем та зростання проблемних кредитів призводить до підвищення ризиків здійснення кредитних операції, а це, своєю чергою, веде до настання збитків та втрати вкладених ресурсів, тому основне завдання менеджменту

банків це – вдосконалення механізму управління кредитним портфелем. Дослідженню цієї проблематики присвячена значна кількість праць вітчизняних та зарубіжних науковців: З. М. Карасьова, Л. І. Полятикіна, Л. О. Примостка, О. В. Хмеленко, М. Г. Дмитренко, А. О. Єпіфанов, О. А. Криклій, Є. М. Поздняков, Л. Слобода, І. Осадчий, Є. Панченко. Незважаючи на велику кількість наукових праць, тема є знову актуальною у зв'язку з погіршенням фінансового стану позичальників та зростанням кількості проблемних кредитів.

Мета і завдання дослідження. Мета дослідження полягає в оцінці системи управління кредитним портфелем комерційних банків та аналізі проблемних кредитів банків шляхом вивчення теоретичних та оцінки практичних аспектів обраної проблематики.

Виклад основного матеріалу дослідження. Основною діяльністю комерційного банку є кредитна діяльність. Здійснення кредитної діяльності приносить значний дохід банку, тому управління процесом кредитування має важливе значення, адже всі банки більшою або меншою мірою стикаються з проблемами неповернення кредитів.

Проблемні кредити не обов'язково асоціюються із збитками, а правильний підхід до управління ними дозволяє мінімізувати втрати як для банківської установи, так і безпосередньо для позичальника. Правильним підходом у цьому напрямі роботи є професійна робота персоналу банку, створення додаткових стимулів позичальникам для погашення боргів, клопітка робота з кожним клієнтом на партнерських засадах, застосування сучасних і швидких ефективних методів управління проблемними кредитами. Повністю ж уникнути втрат за проблемними кредитами на практиці неможливо, їх значення слід розглядати як своєрідну вартість ризику ведення банківського бізнесу [6].

Велика кількість негативних факторів призводить до цієї ситуації, насамперед це: зміна зовнішніх умов функціонування банківської системи України – наслідки світової фінансової кризи, нестабільна економічна та фінансова ситуація в державі, стрімке знецінення національної валюти, проведення антитерористичної операції на сході країни, а також недосконалість методів боротьби з проблемними кредитами, що використовуються, неадекватною оцінкою параметрів кредитів, недостатнім використанням інструментів та механізмів випереджаючого виявлення проблемних кредитів.

З точки зору організацій, що здійснюють банківський нагляд і аудит, кредитний портфель банку – це залишки коштів на балансових рахунках за короткостроковими, довгостроковими та простроченими кредитами. Його якісними характеристиками є оцінки забезпечення банком зворотності кредитів і скорочення розміру кредитних ризиків, тобто неповернення суми основного боргу за кредитом і відсотків за ним. Аналогічне визначення дає В. В. Іванов [1, с. 21].

Необхідність розглядати всі кредитні операції як єдине ціле, як кредитний портфель, зумовлена потребою в оцінці дохідності, ризиковості, ліквідності не лише кожної операції, але й їх сукупності. Це дає можливість аналізувати загальну кількість кредитних операцій із клієнтами банку на певну дату та частку окремої операції в їх загальній кількості [5, с. 117].

Велика кількість банків за останні роки збанкрутувала або знаходиться в стадії ліквідації. Так, у 2011, 2012 роках їх кількість становила – 176 банків, у 2013 році – 180 банків, у 2014 році – 163, у 2015 році – 117, а станом на 01.04.2016 року їх було лише 111 банків.

Отже, розглянемо як вплинула політична та економічна криза в Україні на ринок банківського кредитування [рис. 1].

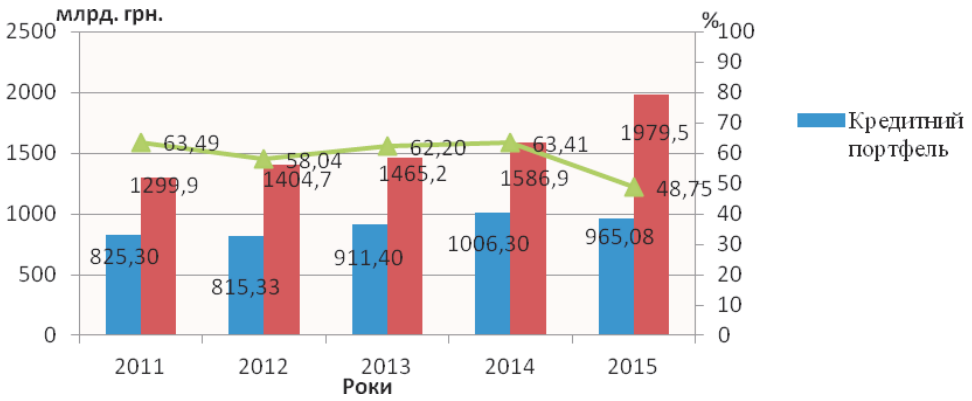


Рис. 1 Співвідношення кредитного портфелю комерційних банків України до ВВП за 2011-2015 роки

Деякі банки майже повністю припинили кредитування, маючи сумніви в довгостроковій платоспроможності потенційних позичальників, але таких небагато. Переважна більшість банків України активно кредитує фізичних осіб на споживчі потреби.

Таблиця 1

Структура кредитного портфеля комерційних банків за 2011-2015 роки

Найменування статті, млн грн	Роки					Структура, %				
	2011	2012	2013	2014	2015	2011	2012	2013	2014	2015
ПАТ КБ «Приватбанк»										
Кошти в інших банках	3 851	3 137	3 486	13 321	3 365	3,03	2,11	1,86	6,26	1,30
Кредити та заборгованість юридичних осіб	81 746	90 850	105 285	132 880	163 070	64,31	61,04	56,03	62,44	63,06
Кредити та заборгованість фізичних осіб	19 294	22 363	28 319	26 293	26 244	15,18	15,02	15,07	12,35	10,15
Усього активів	127 113	148 840	187 918	212 813	258 611	100	100	100	100	100
АТ «Ощадбанк»										
Кошти в інших банках	9 722	14 846	7 618	7 985	17 775	13,21	17,80	7,47	6,41	11,17
Кредити та заборгованість юридичних осіб	44 424	48 984	49 421	67 716	62 516	60,38	58,72	48,45	54,37	39,29
Кредити та заборгованість фізичних осіб	6 036	2 354	2 759	2 521	2 946	8,20	2,82	2,70	2,02	1,85
Усього активів	73 580	83 415	102 007	124 542	159 133	100	100	100	100	100
ПАТ «Райффайзен Банк Аваль»										
Кошти в інших банках	11	3,53	30,27	0	6 386	0,02	0,01	0,07	0,00	12,46
Кредити та заборгованість юридичних осіб	23 199	21 857	21 793	22 336	20 474	43,99	43,88	48,04	49,70	39,96
Кредити та заборгованість фізичних осіб	8 985	6 502	7 513	6 040	4 795	17,04	13,05	16,56	13,44	9,36
Усього активів	52 739	49 807	45 366	44 940	51 239	100	100	100	100	100

Згідно із даними таблиці 1 кредити та заборгованість юридичних осіб у загальній структурі активів займали найбільшу частку протягом 2011-2015 років у досліджуваних банківських установах. Також варто відзначити, що у 2014-2015 роках спостерігається зменшення частки кредитів та заборгованості фізичних осіб, що свідчить про зменшення платоспроможності населення та скорочення кредитування фізичних осіб.

Протягом усього досліджуваного періоду в загальній структурі кредитного портфеля комерційних банків зростала частка знецінених кредитів. Найбільша частка цього показника у 2015 році становила 64,91% у кредитному портфелі АТ «Ощадбанк». Особливістю структури кредитного портфеля цієї банківської установи є те, що у кредитному портфелі окремо вказано кредити, які надають підприємству Національна акціонерна компанія «Нафтогаз України», які не можливо оцінити за класифікацією кредитів щодо якості. Банк застосовує спеціальну методику оцінки такого позичальника, що була розроблена аби урахувати ризики, притаманні клієнту, а саме: висока концентрація кредитних коштів, специфіка діяльності, генерації грошових потоків та прибутку, залежність від загальноекономічної та ринкової кон'юнктури. Також комерційний банк обраховує резерви з урахуванням притаманних позичальнику ризиків.

Відповідно до даних наведених у таблиці 2, можна зробити висновок, що найбільший обсяг кредитного портфеля протягом досліджуваного періоду мав Приватбанк. Так, у 2015 році його розмір становив 217 689 млн грн, проте пре-служба Приватбанку пояснює це зростання «Зростання гривневого кредитного портфеля нашого банку, як, утім, і інших найбільших установ, викликане значним зростанням обмінного курсу і, як наслідок, збільшенням гривневого еквіваленту валютних позик бізнесу. Кількість діючих кредитних договорів за перші два місяці року знизилася на 10%. У гривні скорочення кредитного портфеля фіз- і юросіб у період із 1 січня 2014 р. по 16 лютого 2015 р. становило 23,6 млрд» [3].

Щодо ПАТ «Райффайзен Банк Аваль», то банківська установа у фінансовій звітності здійснює розподіл кредитів непрострочених і таких, що їх корисність не зменшилася за категоріями на: кредити з високим рейтингом, стандартним, нижче стандартного та кредити за якими немає рейтингу.

Менеджери банку мають приймати рішення про здійснення операцій банків з кредитування, яке базуватиметься на результатах аналізу співвідношення очікуваного доходу й ризику. Це є важливим, адже коли аналізується лише один показник, ми не можемо отримати правдоподібні результати. Таким чином, найбільш обґрунтованим є оцінка ефективності кредитних операцій за співвідношенням очікуваних доходів та кредитного ризику.

Таблиця 2

Структура кредитної якості кредитного портфелю комерційних банків за 2011-2015 роки

Найменування статті, млн грн	Роки					Структура, %				
	2011	2012	2013	2014	2015	2011	2012	2013	2014	2015
ПАТ КБ «Приватбанк»										
Непрострочені та не знецінені кредити	112 015	95 019	109 938	115828	123011	90,98	71,90	71,29	64,09	56,51
Прострочені, але не знецінені кредити	1 753	1 726	2 552	2458	5501	1,42	1,31	1,65	1,36	2,53
Знецінені кредити	9 359	35 405	41 730	62248	89177	7,60	26,79	27,06	34,45	40,97
Усього кредитів	123 127	132 150	154 220	180 714	217 689	100	100	100	100	100
АТ «Ощадбанк»										
Непрострочені та не знецінені кредити	32 008	34 157	39 944	44 376	22 607	54,40	55,68	62,15	47,08	20,70
Прострочені, але не знецінені кредити	148	125	436	3 789	510	0,25	0,20	0,68	4,02	0,47
Знецінені кредити	6 346	6 735	8 627	30 990	70 886	10,79	10,98	13,42	32,88	64,91
Національна акціонерна компанія «Нафтогаз України»	20 334	20 329	15 261	15 104	15 208	34,56	33,14	23,75	16,02	13,93
Усього кредитів	58 837	61 346	64 270	94 259	109 211	100	100	100	100	100
ПАТ «Райффайзен Банк Аваль»										
Непрострочені і такі, що їх корисність не зменшилася	24 652	22 543	25 062	23 167	22 633	58.92	60.47	66.68	47.75	40.91
Прострочені і такі, що їх корисність зменшилась індивідуально	17 185	14 737	12 526	25 346	32 692	41.08	39.53	33.32	52.25	59.09
Усього кредитів	41 837	37 280	37 588	48 513	55 325	100	100	100	100	100

Ефективність управління кредитним портфелем обчислюється за співвідношенням таких параметрів кредитного портфеля, як рівень його дохідності та величини кредитного ризику за такою формулою [4, с. 185; 2, с. 187]:

$$ЕУКП = \frac{ДКП - r0}{РКП}, \quad (1)$$

де ЕУКП – коефіцієнт ефективності управління кредитним портфелем;

ДКП – дохідність кредитного портфеля;

го – облікова ставка НБУ;

РКП – ризик кредитного портфеля.

Дохідність кредитних операцій розраховують як рівень дохідності кредитного портфеля і як відношення суми відсоткових доходів до обсягу наданих кредитів.

$$ДКП = \frac{Пд}{Кп} * 100\%, \quad (2)$$

де ПД – сума відсоткових доходів банку;

КП – кредитний портфель або обсяг наданих кредитів.

Використовуючи розмір резервів під кредитні операції, можливо визначити ризик кредитного портфеля (РКП), який розраховують як відношення розрахункового значення резерву за кредитними операціями банку до суми кредитного портфеля.

$$РКП = \frac{Резерв\ на\ покриття\ можливих\ втрат\ від\ кредитних\ операцій}{Сума кредитного портфелю} * 100\% \quad (3)$$

Розглянемо розрахунок показника ефективності управління кредитним портфелем, що допоможе краще оцінити рівень управління кредитним портфелем.

У 2011-2013 роках коефіцієнт ефективності управління кредитним портфелем зростав, що свідчить про здійснення вчасного управління проблемним кредитуванням. Проте у 2014-2015 роках спостерігається від'ємне значення показника, що можна пояснити зростанням облікової ставки НБУ, яка, своєю чергою, призводить до зростання вартості кредитних ресурсів. За останні два роки платоспроможність населення значно погіршилася у зв'язку зі складним економічним становищем, а поряд зі зростанням вартості кредитів, це породжує збільшення частки проблемних кредитів та необхідності розроблення та застосування нових методів управління ними.

Таблиця 3

Розрахунок коефіцієнта ефективності управління кредитним портфелем комерційних банків за 2011-2015 роки

Показники	Роки				
	2011	2012	2013	2014	2015
ПАТ КБ «Приватбанк»					
Дохідність кредитного портфеля (ДКП), %	16,82	16,04	15,94	16,06	16,01
Облікова ставка НБУ, %	7,75	7,5	6,5	14	22
Ризик кредитного портфеля (РКП), %	21,86	16,73	15,43	13,53	14,99
Коефіцієнт ефективності управління кредитним портфелем (ЕУКП)	0,41	0,51	0,61	0,15	-0,4
ПАТ «Райффайзен Банк Аваль»					
Дохідність кредитного портфеля (ДКП), %	18,79	20,47	18,13	20,02	24,61
Облікова ставка НБУ, %	7,75	7,5	6,5	14	22
Ризик кредитного портфеля (РКП), %	29,99	31,46	28,26	70,96	118,94
Коефіцієнт ефективності управління кредитним портфелем (ЕУКП)	0,37	0,41	0,41	0,08	0,02
АТ «Ощадбанк»					
Дохідність кредитного портфеля (ДКП), %	16,90	19,62	21,50	19,50	25,04
Облікова ставка НБУ, %	7,75	7,5	6,5	14	22
Ризик кредитного портфеля (РКП), %	16,60	19,49	23,17	34,20	66,83
Коефіцієнт ефективності управління кредитним портфелем (ЕУКП)	0,55	0,62	0,65	0,16	0,05

У 2015 році спостерігалося значне погіршення коефіцієнта ефективності управління кредитним портфелем ПАТ КБ «Приватбанк», також відбулося зростання показника ризику кредитного портфеля до 14,99%. Незважаючи на те, що в порівнянні з іншими об'єктами дослідження показники ПАТ КБ «Приватбанк» не були надто високими, Кабінет Міністрів України прийняв рішення про націоналізацію цією установи. Націоналізація банку розпочалася 19.12.2016 р.

ПАТ КБ «Приватбанк» активно здійснює кредитування осіб пов'язаних із банком, про це свідчить значення нормативів кредитного ризику НБУ [табл. 4].

Відповідно до «Інструкції про порядок регулювання діяльності банків в Україні» у травні 2015 року було виключено нормативи Н9 та Н10, а замість них введено норматив Н9 – норматив максимального розміру кредитного ризику за операціями з пов'язаними з банком особами, який установлюється для обмеження ризику операцій із пов'язаними з банком особами, зменшення негативного впливу операцій із пов'язаними з банком особами на діяльність банку. Нормативне значення показника встановлено на рівні не більше 25%.

Таблиця 4

Динаміка виконання комерційними банками економічних нормативів та вимог встановлених НБУ за 2011-2015 роки

Нормативи	Оптимальне значення, %	Роки					Абсолютний приріст			
		2011	2012	2013	2014	2015	2012-2011	2013-2012	2014-2013	2015-2014
ПАТ «Райффайзен Банк Аваль»										
Н7	не більше 25%	11,26	10,64	9,64	18,56	20,56	-0,62	-1,00	8,92	2,00
Н8	не більше 8-ми кратного розміру регулятивного капіталу	32,08	20,87	0	54,18	76,41	-11,21	-20,87	54,18	22,23
Н9	не більше 5%	0,24	4,89	2,35	4,1	13,3	4,65	-2,54	1,75	9,20
Н10	не більше 30%	1,81	7,84	4,26	5,83		6,03	-3,58	1,57	-5,83
ПАТ КБ «Приватбанк»										
Н7	не більше 25%, %	18,17	12,19	10,32	20,23	25,72	-5,98	-1,87	9,91	5,49
Н8	не більше 8-ми кратного розміру регулятивного капіталу	43,84	12,19	10,32	174,13	395,26	-31,65	-1,87	163,81	221,13
Н9	не більше 5%	3,14	3,86	4,18	1,83	45,23	0,72	0,32	-2,35	43,40
Н10	не більше 30%	7,09	6,15	4,7	3,94		-0,94	-1,45	-0,76	-3,94
АТ «Ощадбанк»										
Н7	не більше 25%, %	19,24	17,51	15,45	17,83	24,46	-1,73	-2,06	2,38	6,63
Н8	не більше 8-ми кратного розміру регулятивного капіталу	202,33	221,08	208,6	183,51	549,8	18,75	-12,48	-25,09	366,29
Н9	не більше 5%	0,08	0,08	1,83	0,83	1,73	0,00	1,75	-1,00	0,90
Н10	не більше 30%	0,2	0,21	2,04	1		0,01	1,83	-1,04	-1,00

Згідно із даними таблиці 4 у 2015 році значення показника Н9 в ПАТ КБ «Приватбанк» перевищувало нормативне значення майже вдвічі, що призвело до погіршення фінансового становища банку, адже значна частина кредитів не була погашена. У зв'язку з цією ситуацію для того, щоб банк не потрапив до проблемних банківських установ, було прийнято рішення про його націоналізацію, адже ліквідація банку призвела б до краху фінансового ринку та виникненню багатьох політичних проблем, зважаючи на розміри цією комерційної установи.

Щодо інших досліджуваних об'єктів, то протягом досліджуваних років вони дотримувалися нормативних значень економічних нормативів кредитних ризиків НБУ.

Погіршення політико-економічного становища, девальвація гривні, зростання вартості кредитних ресурсів – усе це призводить до зниження платоспроможності населення, скорочення клієнтів банку. Комерційні банки втрачають велику кількість клієнтів також через втрату довіри до банківського сектора, ми спостерігаємо значне скорочення банківських установ. Банки розпочали вилучати значну частину коштів на збільшення резервів для покриття можливих втрат у майбутньому.

Висновки. Отже, кредитна діяльність комерційних банків України в сучасних умовах знаходиться в не найкращому становищі, адже на діяльність банків впливає ряд негативних чинників. Тому для збереження своєї конкурентоспроможності на ринку фінансових послуг банкам необхідно здійснювати ефективне управління кредитним портфелем. Для цього менеджерам необхідно звертати значну увагу на формування кредитного портфелю банку, а також на наявність значної кількості ризиків під час здійснення кредитування. Управління саме кредитним портфелем банку є важливим для відділів, які здійснюють контроль за здійснення кредитних операцій. Важливо вчасно виявити кредити, які можуть перейти до безнадійної заборгованості банківської установи або ті, які потрапляють до проблемних кредитів.

Література:

1. Іванов В. В. Вплив макроекономічних чинників на кредитну діяльність банків / В. В. Іванов // Вісник Української академії банківської справи. – 2010. – № 5. – С. 19–26.

2. Лисенок О. В. Практикум з курсу «Аналіз банківської діяльності»: навч. посібник / О. В. Лисенок. – К. : КНЕУ, 2010. – 307 с.

3. Міна уповільненої дії, або Від чого і як треба захистити вкладників Приватбанку [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://gazeta.dt.ua/finances/mina-upovilnenoyi-diyi-abo-vid-chogo-i-yak-treba-zahistiti-vkladnikiv-privatbanku-_.html.

4. Примостка Л. О. Фінансовий менеджмент у банку: підручник / Л. О. Примостка. – 2-ге вид., доп. і перероб. – К. : КНЕУ, 2004. – 468 с.

5. Сало І. В. Фінансовий менеджмент банку : навч. посіб. / І. В. Сало, О. А. Криклій. – Суми : ВТД «Університетська книга», 2007. – 314 с.

6. Юрків М. Т. Управління проблемними кредитами банків в Україні : сучасні законодавчі аспекти [Електронний ресурс] / М. Т. Юрків // Інноваційна економіка. – 2013. – № 11. – С. 184–188. – Режим доступу : http://nbuv.gov.ua/UJRN/inek_2013_11_29.

© Г. В. Ковальчук

Отримано: 24 листопада 2016 р.

Прорецензовано: 28 листопада 2016 р.

Прийнято до друку: 02 грудня 2016 р.

Ковальчук Г. В. Фінансові аспекти формування та використання майна підприємства / Г. В. Ковальчук // Наукові записки Національного університету «Острозька академія». Серія «Економіка» : науковий журнал. – Острог : Вид-во НУ«ОА», грудень 2016. – № 3(31). – С. 27–31.

УДК: 00336.647/.648

JEL-класифікація: M 20

Ковальчук Галина Вікторівна,
магістрантка, Національний університет «Острозька академія»

ФІНАНСОВІ АСПЕКТИ ФОРМУВАННЯ ТА ВИКОРИСТАННЯ МАЙНА ПІДПРИЄМСТВА

У статті проведено практичний аналіз фінансових аспектів формування та використання майна підприємства, запропоновано шляхи вдосконалення цих процесів. За теоретичними визначеннями майном підприємства виражено через усі його активи, джерелами їх формування є статті пасиву балансу. Фінансові аспекти аналізу процесів формування та використання майна досліджено за допомогою оцінки фінансового стану підприємства та ефективності використання активів господарюючого суб'єкта.

Ключові слова: *майно підприємства, активи, джерела формування майна, ліквідність, фінансова стійкість підприємства, платоспроможність.*

Ковальчук Галина Викторовна,
магистрантка, Национальный университет «Острожская академия»

ФИНАНСОВЫЕ АСПЕКТЫ ФОРМИРОВАНИЯ И ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ИМУЩЕСТВА ПРЕДПРИЯТИЯ

В статье проведен практический анализ финансовых аспектов формирования и использования имущества предприятия, предложены пути совершенствования этих процессов. Согласно теоретическим определениям имуществом предприятия выражено всеми его активами, источниками их формирования – статьи пассива баланса. Финансовые аспекты анализа процессов формирования и использования имущества исследованы с помощью оценки финансового состояния предприятия и эффективности использования активов хозяйствующего субъекта.

Ключевые слова*: имущество предприятия, активы, источники формирование имущества, ликвидность, финансовая устойчивость предприятия, платежеспособность.*

Halyna Kovalchuk,
magister, National University of Ostroh Academy

FINANCIAL ASPECTS OF THE FORMATION AND USAGE OF COMPANY'S PROPERTY

This article provides a practical analysis of the financial aspects of the formation and usage of the company's assets, the ways of improving these processes. According to theoretical definitions company's property expressed through all of its assets, sources of their formation are articles of balance liability. Financial aspects of the analysis of the formation and property usage investigated by an assessment of the financial condition and assessment of the effectiveness of company's assets.

Key words*: company property, assets, sources of assets, liquidity, financial stability of company, solvency.*

Постановка проблеми. Майном підприємства прийнято вважати його активи, які призначені для забезпечення господарської діяльності та ведення бізнесу, вони виражають вартість усіх благ підприємства. Від наявності активів залежить чи зможе підприємство отримувати прибуток та існувати взагалі.

На ефективність формування та використання активів підприємства впливають такі фактори як: структура активів, їх джерела формування, напрями використання, зовнішні та внутрішні умови діяльності підприємства. Від того, на скільки ефективно підприємство сформувало та використовує активи, залежить його прибутковість та фінансовий стан, тому актуальним є дослідження фінансових аспектів процесу формування та використання майна підприємства задля знайдення резервів покращення показників його діяльності.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. До теми дослідження теоретичних аспектів формування і використання майна підприємства з теоретичної точки зору підходили вітчизняні та зарубіжні науковці: М. Д. Білик [1], Т. Д. Косова [2], Г. І. Андрєєва [3], Н. С. Барабаш [4], Є. В. Мних [5], І. О. Бланк [6] та ін. Існує потреба в дослідженні практичних аспектів дослідження такої тематики на прикладі аналізу процесів формування та використання активів певного підприємства у фінансовому аспекті з метою визначення ресурсів покращення його фінансового становища.

Метою і завданням дослідження є визначення фінансових аспектів формування і використання активів підприємства за допомогою аналізу фінансових показників, проаналізувати ці процеси з практичної точки зору.

Виклад основного матеріалу. Активами підприємства є матеріальна та нематеріальна форма майна, придбана ним за рахунок власних та залучених ресурсів, яке призначене для використання в господарській діяльності та перебуває в розпорядженні цього підприємства [1]. Активи поділяють на оборотні та необоротні залежно від того, яку роль вони виконують у виготовленні та реалізації продукції чи наданні послуг підприємством, у фінансовій та інвестиційній діяльності [2].

Для кожної установи важливо ефективно сформувати та використовувати активи. Це забезпечує вищу ефективність діяльності всього підприємства та впливає на його фінансовий стан. Правильно побудувавши процес формування активів, підприємство будує основу їх успішного використання. Важливим є визначення оптимальної структури оборотних та необоротних активів, їхнього складу залежно від виду. З огляду на це, будують імовірність подальшого покращення процесів господарської діяльності підприємства [3].

Фінансові аспекти формування та використання активів упродовж 2013-2015 років розглянемо на прикладі товариства з обмеженою відповідальністю «А». Це підприємство є одним із лідерів на ринку України із виготовлення шпонованих плит.

Дослідимо динаміку структури активів ТОВ «А» за 2013-2015 роки.

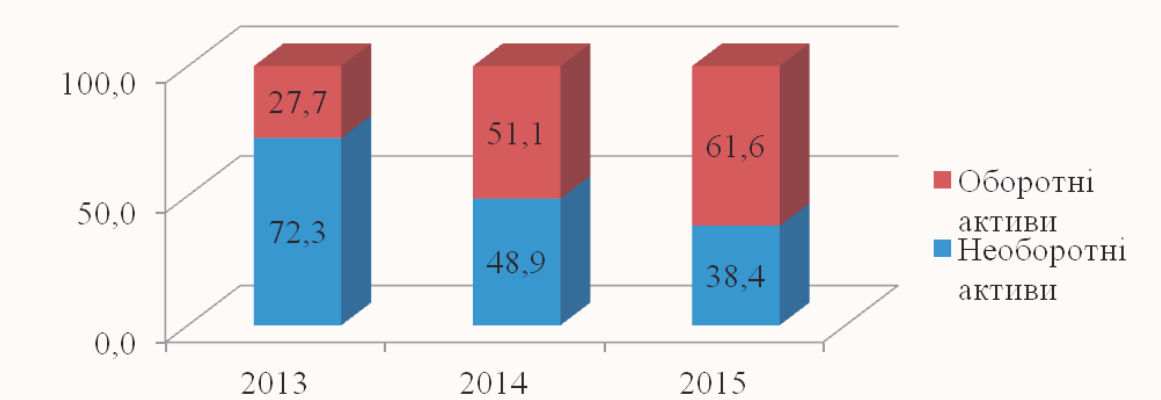


Рис. 1 Динаміка структури активів ТОВ «А» за 2013-2015 роки

Згідно із рис. 1 у 2013 році у структурі активів ТОВ «А» переважали необоротні активи – вони становили 72,3%. Проте вже у 2014-2015 роках більше половини займали оборотні активи – 51,1 ; та 61,6% відповідно. Таку тенденцію оцінюють позитивно, оскільки це свідчить про зростання обсягів операційної діяльності досліджуваного підприємства.

Розглянемо структуру джерел формування активів ТОВ «А» за 2013-2015 роки.

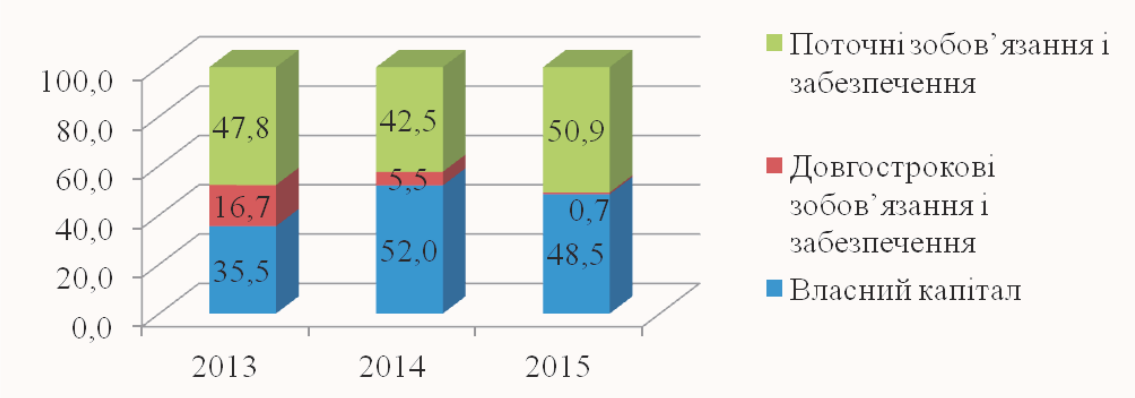


Рис. 2 Динаміка структури джерел формування активів ТОВ «А» за 2013-2015 роки

Згідно із рис. 2 в досліджуваний період у структурі джерел формування активів ТОВ «А» найбільшу частку (42-51%) становили поточні зобов'язання та забезпечення і це оцінюють позитивно. Частка власного капіталу також була значною, і у 2014 році він займав більше, аніж поточна заборгованість і становив 52%. Висока частка власного капіталу свідчить про відносну фінансову самостійність підприємства.

Частка довгострокових зобов'язань та забезпечень постійно зменшувалася, у 2013 році вона становила 16,7%, а вже у 2015 році – лише 0,7%, що оцінюють позитивно.

Зміни у структурі активів та джерел формування впливають на фінансовий стан підприємства, його ліквідність та платоспроможність.

Згідно із табл. 1 коефіцієнт покриття упродовж досліджуваного періоду зростав, що оцінюють позитивно, проте у 2015 році його значення сягнуло лише 1,21, що далеко від нормативного 2-2,5. Коефіцієнт швидкої ліквідності у 2013 році становив 0,41, а у 2014 році зріс на 0,44 пункта і досягнув значення 0.85. Проте у 2015 році коефіцієнт швидкої ліквідності зменшився на 0,19 пункта і становив 0,66, тобто ТОВ «А» у 2015 році зможе погасити 66% короткострокових боргових зобов'язань та забезпечень за рахунок активів середньої ліквідності.

Таблиця 1

Динаміка показників ліквідності ТОВ «А» за 2013-2015 роки

Показники	Роки			Абсолютний приріст, ±	
	2013	2014	2015	2014-2013	2015-2014
Коефіцієнт покриття (поточної, загальної ліквідності)	0,58	1,2	1,21	0,62	0,01
Коефіцієнт швидкої (термінової) ліквідності	0,41	0,85	0,66	0,44	-0,19
Коефіцієнт абсолютної ліквідності	0,02	0,07	0,08	0,05	0,01
Чистий оборотний капітал, тис. грн	-677	631	1422	1308	791

Коефіцієнт абсолютної ліквідності також постійно зростав упродовж 2013-2015 років, що оцінюють позитивно. У 2014 році показник зріс на 0,05, а у 2015 році ще на 0,01 пункта. Проте значення показника далеке від нормативного 0,2-0,3 і свідчить про те, що підприємство не зможе негайно погасити всі свої борги, але ймовірність того, що всі кредитори одночасно вимагатимуть повернення коштів досить мала.

Значення чистого оборотного капіталу стрімко зросло – у 2013 році сума показника була від'ємною і показувала нестачу оборотного капіталу в 677 тис. грн, у 2015 році сума чистого оборотного капіталу зросла до 1422 тис. грн. Зростання показника оцінюється позитивно.

Дослідимо динаміку зміни показників фінансового стану та платоспроможності ТОВ «А» за 2013-2015 роки.

За даними табл. 2 коефіцієнт платоспроможності становив на кінець 2015 року 0,48. Він є низьким і свідчить про те, що власний капітал не становить більшої частини майна.

Коефіцієнт фінансової стійкості у 2015 році дорівнював 0,49, він є нижчим від рекомендованого рівня (0,6), що є негативним. Коефіцієнт фінансової залежності склав на кінець 2015 року 0,52. Порівняно із показником за 2014 рік значення показника зросло на 0,04, а порівняно із 2013 роком зменшилося на 0,13.

Таблиця 2

Динаміка показників фінансового стану та платоспроможності ТОВ «А» за 2013-2015 роки

Показники	Роки			Абсолютний приріст, ±	
	2013	2014	2015	2014-2013	2015-2014
Коефіцієнт платоспроможності (фінансової незалежності, автономності)	0,35	0,52	0,48	0,17	-0,04
Коефіцієнт фінансової стійкості	0,52	0,58	0,49	-0,08	-0,03
Коефіцієнт фінансової залежності	0,65	0,48	0,52	0,04	-0,13
Коефіцієнт загальної платоспроможності	1,55	2,08	1,94	-0,14	0,39
Коефіцієнт поточної платоспроможності	0,02	0,07	0,08	0,01	0,06
Коефіцієнт довготермінового залучення позикових коштів	0,32	0,1	0,01	-0,08	-0,31
Коефіцієнт короткострокової заборгованості	0,74	0,88	0,99	0,1	0,25

Коефіцієнт загальної платоспроможності у 2015 році дорівнював 1,94, поточної платоспроможності – 0,08, довготермінового залучення позикових коштів – 0,01, короткострокової заборгованості – 0,99.

Узагальнюючи, зазначимо, що фінансовий стан підприємства є нестійким і потребує подальшого вдосконалення, про що свідчить значення показника фінансової стійкості 0,49.

Оскільки досить суттєву частку активів ТОВ «А» становлять необоротні активи, які є основними засобами підприємства, то варто провести аналіз ефективності їхнього використання.

Таблиця 3

Динаміка показників стану, руху та ефективності використання основних фондів ТОВ «А» у 2013-2015 роках

Показники	Абсолютні показники, тис. грн.			Абсолютний приріст, тис. грн.	
	2013	2014	2015	2014-2013	2015-2014
Фондомісткість	0,13	0,09	0,09	-0,04	0,00
Фондоозброєність	39,74	43,39	37,15	3,65	-6,24
Коефіцієнт реальної вартості основних засобів у майні підприємства	0,30	0,20	0,18	-0,10	-0,02
Коефіцієнт зносу основних виробничих засобів	0,69	0,75	0,80	0,06	0,05
Коефіцієнт придатності основних виробничих засобів	0,31	0,25	0,20	-0,06	-0,05
Фондовіддача	7,89	10,98	10,69	3,09	-0,29
Рентабельність основних виробничих засобів, %	27,25	84,54	112,71	57,29	28,17

Згідно із табл. 3 видно, що у 2013 році фондомісткість підприємства становила 0,13, у 2015 році знизилася до 0,09, фондоозброєність ТОВ «А» в аналізований період зростала у 2014 році із 39,74 до значення 43,39, проте вже у 2015 році цей показник знизився до значення 37,15.

Щодо питомої ваги залишкової вартості основних засобів у загальній вартості майна підприємства, то у 2013 році коефіцієнт реальної вартості основних засобів у майні підприємства становив 0,3 або 30% усього майна. У 2015 році цей показник знизився до 0,18. Коефіцієнт зносу основних виробничих засобів у 2013 році становив 0,69, у 2015 році − 0,8, тобто, саме на 80% у 2015 році основні засоби підприємства були використані. Коефіцієнт придатності основних виробничих засобів у 2015 році відповідно дорівнював 0,2. Цей коефіцієнт відображає частину основних засобів, придатних для експлуатації.

Фондовіддача характеризує ефективність використання основних виробничих засобів ТОВ «А». Відповідно до неї, у 2013 році на 1 грн основних засобів ТОВ «А» припадало 7,89 грн виробленої продукції, тобто основні засоби підприємство використовувало ефективно. У аналізований період спостерігалась позитивна тенденція зростання цього показника. У 2015 році він становив 10,69 грн.

Рентабельність основних виробничих засобів у 2013-2015 роках також зростала, у 2013 році вона становила 27,25%, у 2015 році − 112,71%. Таким чином, ступінь ефективності використання основних виробничих засобів зріс.

У 2015 році основні засоби підприємства були на 80% зношенні і лише 20% основних засобів були придатними для експлуатації. Основні виробничі фонди використовувались ефективно – у 2015 році на 1 грн основних засобів ТОВ «А» припадало 10,69 грн виробленої продукції.

Узагальнюючи досліджені явища, слід зазначити, що ТОВ «А» є фінансово нестійким, а основні засоби підприємства зношені на 80%. Хоча показники ефективності використання останніх свідчать про зростання ефективності використання основних фондів та покращення діяльності підприємства загалом. Зросла також ліквідність та показник чистого оборотного капіталу. В загальній динаміці покращилася платоспроможність, тому можна стверджувати, що підприємство підвищує ефективність формування та використання активів підприємства.

Під час дослідження було з'ясовано, що упродовж досліджуваного періоду ТОВ «А» змінювало склад та структуру майна та джерел його формування. Це позитивно вплинуло на фінансове становище компанії – зросли показники ліквідності та рентабельності. Зросла рентабельність основних виробничих фондів, водночас зменшилася частка придатних до використання активів.

Наразі в підприємства є дві проблеми – низька платоспроможність, що викликає нестійкий фінансовий стан, та високий рівень зносу основних засобів.

Отже, для ТОВ «А» ми пропонуємо залучати якомога менше позикових коштів та ще більшу частку активів фінансувати за рахунок власного капіталу з урахуванням досягнення якомога прийнятного рівня ризику та прибутковості діяльності підприємства. Фінансувати слід насамперед оновлення основних фондів підприємства.

Висновки. Показники фінансового стану підприємства характеризують фінансові аспекти формування і використання майна підприємства. Так, під час дослідження ТОВ «А» було з'ясовано, що процеси формування та використання активів підприємства впливають також і на значення фінансової стійкості, платоспроможності та ліквідності. Для досліджуваного ТОВ «А» найкращим варіантом покращення платоспроможності та оновлення основних засобів буде їх фінансування за рахунок власних джерел фінансування, якими може стати власний капітал у формі реінвестованого прибутку компанії.

Література:

1. Поліщук М. П. Основи підприємницької діяльності / М. П. Поліщук, П. П. Михайленко. – Житомир : ЖІТІ, 2000. – 172 с.

2. Косова Т. Д. Організація і методика економічного аналізу : навч. посіб. / Т. Д. Косова, П. М. Сухарев, Л. О. Ващенко та ін. – К. : Центр учбової літератури, 2012. – 528 с.

3. Андрєєва Г. І. Організація і методика економічного аналізу / Г. І. Андрєєва, В. А. Андрєєва. – Суми : ДНВЗ «УАБС НБУ», 2009. – 353 с.

4. Барабаш Н. С. Аналіз господарської діяльності / Н. С. Барабаш. – К. : КНТЕУ, 2005. – 395 с.

5. Мних Є. В. Економічний аналіз : Підручник : – 2-ге вид., перероб. та доп. / Є. В. Мних – К. : ЦНЛ, 2005. – 472 с.

6. Бланк І. А. Фінансовий менеджмент: навч. курс. – 2-е вид., перероб. и доп. / І. А. Бланк. – К. : Ника-Центр : Эльга, 2004. – 656 с.

© В. А. Король

Отримано: 17 листопада 2016 р.

*Прорецензовано: 2*1 листопада 2016 р.

Прийнято до друку: 01 грудня 2016 р.

Ковальчук Г. В. Фінансові аспекти формування та використання майна підприємства / Г. В. Ковальчук // Наукові записки Національного університету «Острозька академія». Серія «Економіка» : науковий журнал. – Острог : Вид-во НУ«ОА», грудень 2016. – № 3(31). – С. 31–36.

УДК: 658.14

JEL- класифікація: G32

Король Володимир Анатолійович,
магістрант, Національний університет «Острозька академія»

ОЦІНКА ЕФЕКТИВНОСТІ УПРАВЛІННЯ КАПІТАЛОМ ПІДПРИЄМСТВ ХІМІЧНОЇ ПРОМИСЛОВОСТІ

У статті досліджено особливості управління формуванням капіталу підприємств хімічної промисловості в умовах кризи. Розглянуто структуру капіталу провідних підприємств – виробників азотних добрив та джерела його формування. Виконано розрахунок ряду показників, що дозволяють здійснити детальну оцінку політики формування капіталу підприємства. Враховуючи отримані результати, запропоновано заходи щодо вдосконалення політики управління капіталом та оптимізації його структури в контексті максимізації рівня фінансової рентабельності.

Ключові слова: *ефективність управління капіталом, власний капітал, позиковий капітал.*

Король Владимир Анатольевич,
магистрант, Национальный университет «Острожская академия»

ОЦЕНКА ЭФФЕКТИВНОСТИ УПРАВЛЕНИЯ КАПИТАЛОМ ПРЕДПРИЯТИЙ ХИМИЧЕСКОЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ

В статье исследованы особенности управления формированием капитала предприятий химической промышленности в условиях кризиса. Рассмотрена структура капитала ведущих предприятий – производителей азотных удобрений и источники его формирования. Произведен расчет ряда показателей, позволяющих провести детальную оценку политики формирования капитала предприятия. Учитывая полученные результаты, предложены меры по совершенствованию политики управления капиталом и оптимизации его структуры в контексте максимизации уровня финансовой рентабельности

Ключевые слова: *эффективность управления капиталом собственный капитал, заемный капитал.*

Volodymyr Korol,
undergraduate, National University «Ostroh Academy»

VALUATION EFFICIENCY SPECIAL MANAGEMENT OF CAPITAL COMPANY CHEMICAL INDUSTRY

In the article was investigated special management in forming a capital chemical industry in period of crisis. Scaned structure of capital top companies – producent of nitrogen fertilizers and sources of its formation. We did calculation some index and they give to us to opportunity to detailed valuation of policy formation. Given the results obtained, the proposed measures to improve policies for managing capital and optimizing its structure in the context of maximizing the level of financial profitability.

Key words: *the effectiveness of capital management, equity, loan capital.*

Постановка проблеми. В умовах ринкової економіки підприємствам різних форм власності для ефективного функціонування господарської діяльності необхідно володіти і вміти доцільно використовувати капітал. Ефективне управління формуванням капіталу зумовлює одержання позитивних результатів від господарської діяльності підприємств. Проте ефективність їх роботи залежить переважно від глибини застосування аналізу для пошуку оптимальних управлінських рішень.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблемі ефективності управління капіталом присвячено багато наукових робіт зарубіжних та вітчизняних учених, зокрема: І. Бланк, В. Бочаров, І. Вахович, Ю. Воробйов, Н. Дучинська, Є. Брігхем, Дж. Кларк, Г. Крамаренко, М. Романовский, Т. Теплова, О. Чорна, Г. Швиданенко та інших. Варто зазначити, що в Україні досить мало фундаментальних наукових розробок, що висвітлюють комплекс практичних та теоретичних заходів щодо поліпшення управління капіталом, і як наслідок, забезпечення економічного росту та стабілізації підприємств. Тому постає гостра необхідність у подальших наукових дослідженнях, що розкриватимуть нові шляхи щодо оптимізації управління капіталом підприємства.

Мета і завдання дослідження. Метою дослідження є визначення особливостей управління капіталом підприємства та пошук способів його вдосконалення враховуючи виявлені проблеми.

Виклад основного матеріалу. Капітал − одна із ключових категорій в економічній науці.

З економічного погляду під капіталом розуміють один із трьох факторів виробництва разом із землею та працею: з капіталом ідентифікують виробничі засоби, що можуть бути використані для здійснення господарської діяльності (виробництва товарів, робіт, послуг). У фінансовій науці досить часто застосовують також монетарний підхід, згідно з яким капітал прирівнюють до грошових ресурсів, що спрямовуються на фінансування інвестицій, тобто під капіталом розуміють грошові кошти. Проте капіталом уважають лише ті грошові кошти, які використовують для забезпечення зростання наявної вартості [3].

Формування та використання капіталу є однією із основних форм фінансової діяльності, що забезпечує стабільну діяльність підприємства.

Для здійснення дослідження було обрано ПАТ «Дніпроазот» та ПАТ «Одеський припортовий завод», які на сьогодні є найбільшими за обсягами виробництва та найбільш фінансово стійкими виробниками азотних добрив в Україні.

На ПАТ «Дніпроазот» протягом 2013-2015 років спостерігалася динаміка до зменшення власного капіталу у 2014 році і зростання у 2015 році. Станом на кінець 2013 року він складав 36,6% структури капіталу, у 2014 році – 18,5%, а у 2015 році зріс до 29,9% структури. Відповідно зросла частка короткострокових позикових коштів, яка склала 56,9% станом на кінець 2013 року і протягом періоду 2013-2015 років зросла на 8,5% (табл.1).

Таблиця 1

Співвідношення власного та позикового капіталу ПАТ «Дніпроазот» та ПАТ «Одеський припортовий завод» у 2013-2015рр., %

Капітал	2013	2014	2015
ПАТ «Дніпроазот»			
Власний капітал	36,60	18,50	29,90
Довгострокові зобов'язання і забезпечення	6,60	3,40	4,70
Поточні зобов'язання і забезпечення	56,90	78,10	65,40
ПАТ «Одеський припортовий завод»			
Власний капітал	25,30	0,40	7,70
Довгострокові зобов'язання і забезпечення	0,00	20,50	63,80
Поточні зобов'язання і забезпечення	74,70	79,10	28,50

Подібні тенденції відбувалися на ПАТ «Одеський припортовий завод», де частка власного капіталу суттєво знизилась у 2014 р., а потім у 2015 р. дещо зросла.

На противагу попередньому підприємству, у ПАТ «Одеський припортовий завод» позиковий капітал у 2015 р. складений переважно із довгострокових зобов'язань, частка яких на кінець 2015 р. склала 63,8%. Причому у 2013 р. цей вид ресурсів підприємство не використовувало, і на короткострокові позикові кошти припадало 74,7% капіталу. Протягом 2013-2015 рр. поточні зобов'язання знизилися на 46,2%, і склали 28,55 у 2015 р. Відзначаємо також негативну динаміку зниження вартості власного капіталу у 2015 р. порівняно з 2013 р., яке склало 17,6% структури. Чинником цього були отримані підприємством у 2014 р збитки, за рахунок яких частка власного капіталу у 2014 р. складала лише 0,4%.

Порівнюючи співвідношення власного та позикового капіталу двох досліджуваних підприємств галузі виробництва мінеральних добрив можна побачити, що в ПАТ «Дніпроазот» вона є більш диверсифікованою та зваженою, натомість у ПАТ «Одеський припортовий завод» – націлена на довгострокове позикове фінансування, за рахунок якого підприємство проводить модернізацію власних капітальних фондів. Слід зважити, що за останні роки така політика підприємств була зумовлена різним рівнем прибутковості.

Оцінку успішності політики формування капіталу суб'єктом підприємницької діяльності доцільно розпочати із розрахунку показників розміщення капіталу. До цієї групи належать коефіцієнт придатності основних засобів та коефіцієнт мобільності активів.

Коефіцієнт придатності основних засобів показує, яка частина основних засобів придатна для експлуатації у процесі господарської діяльності. Розраховані показники для досліджуваних підприємств галузі виробництва мінеральних добрив наведені в таблиці 2.

Коефіцієнт придатності свідчить про неоднорідність цього показника на досліджуваних підприємствах галузі виробництва мінеральних добрив. Зокрема, на ПАТ «Дніпроазот» спостерігається незадовільний технічний стан основних засобів у 2013-2015 рр. Протягом періоду він дещо поліпшився, проте несуттєво, і станом на кінець 2014 та 2015 років складав лише 26%. Це дає змогу сформувати думку, що основні засоби зношені на 74%, тому є застарілими і потребують оновлення й модернізації. Дещо кращим

є стан основних засобів на ПАТ «Одеський припортовий завод». У 2013 р. основні засоби підприємства були придатні на 40%, а у 2014-2015 рр. – на 38%. Проте це також низький показник, що свідчить про високу зношеність основних засобів. Тобто капітал цих двох досліджуваних підприємств розміщений переважно в оборотних активах, а оновленню основних засобів приділено недостатньо уваги. І все-таки динаміка зміни придатності основних засобів свідчить про сталі процеси досліджуваних підприємствах.

Таблиця 2

Коефіцієнт придатності основних засобів на досліджуваних підприємствах галузі виробництва мінеральних добрив у 2013-2015 рр.

Підприємство	Роки			Абсолютне відхилення	
	2013	2014	2015	2014/ 2013	2015/ 2014
ПАТ «Дніпроазот»	0,24	0,26	0,26	0,02	0
ПАТ «Одеський припортовий завод»	0,4	0,38	0,38	-0,02	0

Отже, підприємства по-різному підходили до ступеня інвестування капіталу в основні засоби. Як наслідок, коефіцієнт придатності основних засобів вищим був у ПАТ «Одеський припортовий завод».

Далі проаналізуємо коефіцієнт мобільності активів, який показує частку оборотних активів у структурі майна підприємства. У таблиці 2.17 відображено динаміку показника у 2013-2015 роках (табл. 3).

Таблиця 3

Коефіцієнт мобільності активів на досліджуваних підприємствах галузі виробництва мінеральних добрив у 2013-2015 рр.

Підприємство	Роки			Абсолютне відхилення	
	2013	2014	2015	2014/ 2013	2015/ 2014
ПАТ «Дніпроазот»	1,95	3,87	2,57	1,92	-1,3
ПАТ «Одеський припортовий завод»	0,64	3,09	0,48	2,44	-2,61

У ПАТ «Дніпроазот» коефіцієнт мобільності активів протягом дослідженого періоду був не стабільним: якщо у 2014 р. порівняно з 2013 р. він зріс на 1,92, то вже у 2015 р. порівняно з 2014 р. вона знизилася на 1,30. А втім за період 2013-2015 рр. спостерігаємо зростання цього показника на 0,62.

Найменші показники коефіцієнту мобільності активів спостерігали в ПАТ «Одеський припортовий завод». Хоча у 2014 р. порівняно із 2013 р. показник суттєво підвищився – на 2,44 – і склав високе значення у 3,09, але за наступний період (у 2015 р. порівняно з 2014 р.) відчутно знизився – на 2,61. За результатами роботи цього підприємства у 2013-2015 роках рівень мобільності активів знизився на 0,17.

Важливим аспектом ефективності управління капіталом є визначення достатності капіталу підприємства. Для визначення достатності капіталу розрахуємо коефіцієнт капітального покриття (табл. 4). Зазначимо, що для визначення достатності капіталу встановлено вимогу щодо мінімальних розмірів коефіцієнта капітального покриття та ризикованості активів. Власний капітал для промислового підприємства повинен становити не менше ніж 30% вартості активів.

Таблиця 4

Коефіцієнт капітального покриття на досліджуваних підприємствах галузі виробництва мінеральних добрив у 2013-2015 рр.

Підприємство	Роки			Абсолютне відхилення	
	2013	2014	2015	2014/ 2013	2015/ 2014
ПАТ «Дніпроазот»	0,37	0,18	0,3	-0,19	0,12
ПАТ «Одеський припортовий завод»	0,25	0	0,08	-0,25	0,07

Із таблиці 4 видно, що коефіцієнт капітального покриття на досліджуваних підприємствах галузі виробництва мінеральних добрив упродовж 2013-2015 років дещо змінювався залежно від їх фінансового стану.

Найвищий коефіцієнт капітального покриття у 2015 році відзначений у ПАТ «Дніпроазот» – 30%. Друге місце відповідно посів ПАТ «Одеський припортовий завод» – значення на кінець 2015 р. становило 8%.

Значення коефіцієнту капітального покриття ПАТ «Дніпроазот» у 2013-2015 роках було нестійким. У 2014 році воно знизилось на 0,19, і якщо у 2013 році можна було стверджувати про достатність капіталу підприємства для його функціонування та забезпечення власних активів (37%), то у 2014 році коефіцієнт капітального покриття був нижчим ніж нормативне значення (18%). У 2015 р. порівняно із 2014 р. воно знову зросло на 0,12 і склало 0,3, що відповідає мінімальному розміру цього показника.

Коефіцієнт капітального покриття в ПАТ «Одеський припортовий завод» у 2013-2015 рр. знаходився

під впливом кінцевого результату їх господарювання (чистого збитку/прибутку). Як наслідок, якщо у 2013 р. ПАТ «Одеський припортовий завод» мав показник у 25%, то у 2014 р. – менше 1%, а у 2015 р. – лише 8%.

Узагальнюючи дані табл. 3 можна сформувати висновки про те, що на обох досліджуваних підприємствах галузі відзначено тенденцію до зниження достатності капіталу у 2014 році, й зворотна реакція у 2015 році. І все-таки відзначаємо достатність капіталу станом на кінець 2015 року лише на одному з цих підприємств (ПАТ «Дніпроазот»).

Важливими складовими власного капіталу є резерви, які формуються на підприємстві у формі додаткового (капітальні резерви) і резервного капіталу (резерви, створені за рахунок чистого прибутку) та резервів, сформованих як збільшення витрат. Рівень створених резервів оцінюють за коефіцієнтами захисту і ризику власного капіталу. Також розраховують коефіцієнт захисту статутного капіталу.

Розраховані показники стану формування джерел фінансових ресурсів на досліджуваних підприємствах галузі виробництва мінеральних добрив наведено в таблиці 5.

Таблиця 5

Показники стану формування джерел фінансових ресурсів на досліджуваних підприємствах галузі виробництва мінеральних добрив за 2013-2015 рр.

Показники	Роки			Абсолютне відхилення	
	2013	2014	2015	2014- 2013	2015-2014
ПАТ «Дніпроазот»					
Коефіцієнт захисту власного капіталу	0,081	0,078	0,068	-0,002	-0,01
Коефіцієнт ризику власного капіталу	11,42	11,773	13,717	0,353	1,944
Коефіцієнт захисту статутного капіталу	0,15	0,15	0,15	0	0
ПАТ «Одеський припортовий завод»					
Коефіцієнт захисту власного капіталу	1,644	30,371	4,409	28,727	-25,962
Коефіцієнт ризику власного капіталу	-0,392	-0,967	-0,773	-0,575	0,194
Коефіцієнт захисту статутного капіталу	0,002	0,001	0,001	0	0

Оцінюючи показники стану формування джерел фінансових ресурсів на досліджуваних підприємствах галузі виробництва мінеральних добрив, можна стверджувати, що всі підприємства мають проблеми в частині захисту тієї чи іншої складової власного капіталу.

Так, коефіцієнт захисту власного капіталу ПАТ «Дніпроазот» характеризує, що захист власного капіталу здійснює дуже незначна частина активів підприємства. Показник протягом 2013-2015 рр. знизився несуттєво і складав значення на кінець 2015 р. у 0,068. Коефіцієнт захисту статутного капіталу на підприємстві не змінювався – 0,15 протягом періоду. Коефіцієнт ризику власного капіталу показує рівень ризику втрати підприємством статутного капіталу і наявного чистого прибутку. Чим вище його значення, тим вищий ризик вкладення капіталу в це підприємство. Протягом періоду відбулось зростання даного показнику на ПАТ «Дніпроазот» (на 2,297), що свідчить про збільшення ризику вкладання капіталу в підприємство.

На ПАТ «Одеський припортовий завод» коефіцієнт захисту власного капіталу складав у 2013 р. значення у 1,644, однак у 2014 р. зріс на 28,727, а у 2015 р. знизився на 25,962. Тобто спостерігаємо нестійкість у захисті власного капіталу, що зумовлена в основному його розміром (низьким значенням у 37447 тис. грн у 2014 році). Коефіцієнт захисту статутного капіталу був наднизьким у 2013-2015 роках (від 0,001 до 0,002), відповідно на підприємстві не створений вагомий резервний фонд, щоб забезпечувати належний стан формування джерел фінансування. Також відзначаємо від'ємне значення коефіцієнту ризику власного капіталу протягом 2013-2015 рр.

Далі розрахуємо ціну на залучення власного капіталу за прибутковим підходом (табл. 6)

Таблиця 6

Ціна залучення власного капіталу досліджуваних підприємствах галузі виробництва мінеральних добрив за 2013-2015 рр.

Підприємство	Роки			Абсолютне відхилення	
	2013	2014	2015	2014- 2013	2015-2014
ПАТ «Дніпроазот»	0,002	0,022	0,119	0,02	0,097
ПАТ «Одеський припортовий завод»	-1,642	-16,911	0,853	-15,269	17,764

Можна побачити, що порівняно з 2013 роком, у 2015 році ціна формування власного капіталу зросла

на ПАТ «Дніпроазот» та ПАТ «Одеський припортовий завод». Зростання за 2013-2015 рр. на ПАТ «Дніпроазот» склало 0,119, а на ПАТ «Одеський припортовий завод» – 2,495.

Незважаючи на виявлені проблеми, все ж більш ефективно серед досліджуваних підприємств управляло фінансовими ресурсами ПАТ «Дніпроазот». На підприємстві коефіцієнт мобільності є високим, проте коефіцієнт придатності свідчить про незадовільний технічний стан основних засобів. Значення коефіцієнту капітального покриття свідчить про достатність капіталу підприємства для його функціонування та забезпечення власних активів. Проте відзначаємо високий рівень ризику втрати підприємством статутного капіталу і наявного чистого прибутку. Другим підприємством за ефективністю є ПАТ «Одеський припортовий завод», якому властиві низька достатність та мобільність капіталу, а також високий рівень ризику власного капіталу.

Перспективні напрями підвищення ефективності управління капіталом на обраних підприємствах містять управління власним капіталом та позиковими джерелами. Враховуючи умови, що склалися на фондовому ринку України та світу, а також проблеми в банківській сфері, можливим є використання для формування джерел фінансування активів отриманого прибутку, а також використання комерційного кредиту від постачальників.

Висновки. Отже, проведена оцінка політики формування капіталу на досліджуваних підприємствах галузі виробництва мінеральних добрив виявила, що об'єктам дослідження притаманна її низька ефективність у окремих аспектах. Це виражено в низькому рівні придатності основних засобів, низькому захисті складових власного капіталу та ціни залучення власного капіталу.

Для забезпечення зростання ефективності управління капіталом рекомендується:

– забезпечення рівноважного фінансового стану підприємства;

– забезпечення ефективного розвитку підприємства;

– максимізація ринкової вартості підприємства;

– мінімізація вартості окремих складових елементів структури капіталу підприємства та оптимізація його структури.

Література:

1. Верстяк О. М. Світовий досвід формування фінансових ресурсів підприємства в процесі фінансового менеджменту та можливості застосування його в Україні / О. М. Верстяк // Вісник Чернівецького торговельно-економічного інституту. – Чернівці : Економічні науки – 2012. – Вип. 4 (48). – С. 51–57.

2. Висоцька І. Б. Оптимізація структури капіталу підприємства з метою підвищення його фінансової безпеки / І. Б. Висоцька, В. В. Комаричина // Науковий вісник НЛТУ України. – 2013. – Вип. 23.1. – С. 224–230.

3. Карпенко О. О. Організаційно-економічний механізм управління капіталом підприємства / О. О. Карпенко, І. І. Семиволос // Водний транспорт. – 2013. – Вип. 1. – С. 71-75.

4. Семенов А. Г. Ефективне управління структурою капіталу акціонерного товариства / А. Г. Семенов, О. О. Плаксюк, О. В. Ярошевська // Вісник економічної науки України. – 2010. – № 2 (18). – С. 137–144.

5. Семенов Г. А. Оптимізація структури капіталу підприємства / Г. А. Семенов, А. В. Пелешко // Держава та регіони. Серія : Економіка та підприємництво. – 2010. – № 4. – С. 164–170.

6. Терещенко О. О. Фінансова діяльність суб'єктів господарювання: Навч. посібник. – К. : КНЕУ, 2003. – 554 с.

7. Офіційний сайт ПАТ «Дніпроазот». – [Електронний ресурс]. – Доступний з : http://www.azot.com.ua/uk/.

8. Офіційний сайт ПАТ «Одеський припортовий завод». – [Електронний ресурс]. – Доступний з : http://www.opz.odessa.net

© Н. А. Мамонтова, О. С Іщук

ISSN 2311-5149
ЕКОНОМІКА І УПРАВЛІННЯ ГАЛУЗЯМИ ТА ПІДПРИЄМСТВАМИ

Отримано: 07 листопада 2016 р.

Прорецензовано: 15 листопада 2016 р.

Прийнято до друку: 21 листопада 2016 р.

Мамонтова Н. А., Іщук О. С. Взаємозв'язок коефіцієнтів ліквідності та модель їх оптимізації / Н. А. Мамонтова, О. С Іщук // Наукові записки Національного університету «Острозька академія». Серія «Економіка» : науковий журнал. – Острог : Вид-во НУ«ОА», грудень 2016. – № 3(31). – С. 37–41.

УДК: 330

JEL-класифікація: D0

Мамонтова Наталія Анатоліївна,
професор, доктор економічних наук, завідувач кафедри фінансів, обліку і аудиту,
Національний університет «Острозька академія»
Іщук Олександр Сергійович,
магістрант, Національний університет «Острозька академія»

ВЗАЄМОЗВ'ЯЗОК КОЕФІЦІЄНТІВ ЛІКВІДНОСТІ ТА МОДЕЛЬ ЇХ ОПТИМІЗАЦІЇ

Збереження платоспроможності є одним із головних завдань підприємства. Особливо актуальним це питання постає сьогодні: в умовах політичної й економічної кризи. У хорошій платоспроможності зацікавлено не тільки саме підприємство, але й його партнери, інвестори, кредитори й інші стейкхолдери. У статті досліджено взаємозв'язок коефіцієнтів ліквідності та запропоновано модель оптимізації співвідношення груп активів та пасивів для забезпечення платоспроможності підприємства. Оскільки дослідження платоспроможності проводять постійно на підприємствах, тому ця модель допоможе скоротити процедуру оптимізації коефіцієнтів ліквідності в рази.

Ключові слова: *коефіцієнти ліквідності, активи, пасиви.*

Мамонтова Наталья Анатольевна,
профессор, доктор экономических наук, заведующий кафедрой финансов, учета и аудита,
Национальный университет «Острожская академия»
Ищук Александр Сергеевич,
магистрант, Национальный университет «Острожская академия»

ВЗАИМОСВЯЗЬ КОЭФФИЦИЕНТОВ ЛИКВИДНОСТИ И МОДЕЛЬ ИХ ОПТИМИЗАЦИИ

Сохранения платежеспособности является одним из главных задач предприятия. Особенно актуальным этот вопрос становится сегодня: в условиях политического и экономического кризиса. В хорошей платежеспособности заинтересовано не только само предприятие, но и его партнеры, инвесторы, кредиторы и другие стейкхолдеры. В статье исследована взаимосвязь коэффициентов ликвидности и предложена модель оптимизации соотношения групп активов и пассивов для обеспечения платежеспособности предприятия. Поскольку исследования платежеспособности проводят постоянно на предприятиях, поэтому эта модель поможет сократить процедуру оптимизации коэффициентов ликвидности в разы.

Ключевые слова: *коэффициенты ликвидности, активы, пассивы.*

Natalia Mamontova,
Professor, Doctor of Economic Sciences, Head of the Department of Finances,
Accounting and Auditing, The National University of Ostroh Academy
Olexandr Ishchuk,
Master Student, The National University of Ostroh Academy

THE INTERCONNECTION OF LIQUIDITY INDEXES AND MODEL OF THEIR OPTIMIZATION

Maintenance of solvency is one of enterprise's prior objectives. This issue is becoming even more topical today – in conditions of political and economic crisis. Not only is good solvency favorable for the enterprise itself, but it is also beneficial for its partners, investors, creditors and others stakeholders. This article studies the interconnection between liquidity ratios and offers a model for optimization of correlation between assets and liabilities in order to ensure the company's solvency. Since the analysis of solvency is constantly conducted by enterprises, this model will help to greatly simplify the process of optimization of liquidity ratios.

Key words: *liquidity ratios, assets, liabilities.*

Постановка проблеми. Визначення здатності підприємства розраховуватися за своїми зобов'язаннями завжди мало велике значення як для партнерів, так і конкурентів підприємства. На сьогодні до оцінки відповідності коефіцієнтів ліквідності нормативним значенням підходять досить серйозно. Оскільки коефіцієнти ліквідності обчислюють за допомогою відносно незмінних формул, доцільно запропонувати модель-співвідношення відповідних груп активів і пасивів для відповідності коефіцієнтів ліквідності

нормативним значенням. Така модель дозволить спростити оптимізацію груп активів та пасивів, що впливають на досліджувані показники.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Значна частина наукових праць присвячена дослідженню управління платоспроможністю й удосконаленню методики її оцінки. Серед найбільш відомих науковців можна виділити таких: А. В. Бальжинов, Г. В. Блакита, Л. М. Блащак, Дж. К. Ван Хорн, І. О. Гальченко, А. Г. Гончарук, В. М. Івахненко, Л. А. Лахтіонова, Г. М. Ліфіренко, Т. В. Момот, О. Л. Польова, В. М. Суторміна, О. Є. Чорна, О. О. Шеремет та ін. Вплив структурних змін форми № 1 «Баланс» на аналіз ліквідності підприємства досліджували С. І. Ніколаєва та Т. М. Ступницька. Стільки наукових праць зумовило виникнення міцного підґрунтя для подальших досліджень у напрямі забезпечення платоспроможності вітчизняних підприємств.

Мета і завдання дослідження. Мета дослідження полягає у створенні моделі оптимізації коефіцієнтів ліквідності підприємства на основі вивчення їх взаємозв'язку та методики розрахунку.

Виклад основного матеріалу. Основною передумовою забезпечення належної платіжної дисципліни підприємства є його платоспроможність.

О. Бугай та В. Вовк трактують платоспроможність як здатність підприємства наявними в нього ресурсами своєчасно та в повному обсязі розрахуватися за своїми борговими зобов'язаннями. Головною перевагою підходу є заперечення суворої прив'язки до грошових коштів, оскільки за домовленістю сторін підприємство може розрахуватися зі своїми боргами й іншим товаром, тобто проводячи бартер [4, с. 170].

На думку Л. А. Лахтіонової, платоспроможність – можливість підприємства наявними грошовими ресурсами своєчасно погасити свої строкові зобов'язання [6, с. 238], а М. Г. Чумаченко вважає, що платоспроможність – це наявність у підприємства коштів і еквівалентів, достатніх для розрахунків із кредиторської заборгованості, що потребує негайного погашення [1, с. 237]. Оцінити платоспроможність підприємства у процесі фінансового аналізу дають змогу коефіцієнти ліквідності, до яких належать:

– коефіцієнт абсолютної ліквідності;
– коефіцієнт швидкої ліквідності;
– коефіцієнт поточної ліквідності (покриття);
– коефіцієнт ліквідності під час мобілізації коштів.

Коефіцієнт абсолютної ліквідності розраховують як співвідношення суми поточних фінансових інвестицій, грошей та їх еквівалентів до поточних зобов'язань:

$$К_{А.Л.} = \frac{А_1}{П_1 + П_2} \qquad (1.1)$$

де $К_{А.Л.}$ – коефіцієнт абсолютної ліквідності;
А1 – абсолютно ліквідні активи;
П1 – найбільш строкові зобов'язання;
П2 – середньострокові зобов'язання.

Нормативне значення коефіцієнта становить 0,2-0,35. Коефіцієнт абсолютної ліквідності показує, яка частина поточних (короткострокових) зобов'язань підприємства може бути погашена негайно.

Коефіцієнт швидкої ліквідності обчислюють як співвідношення суми поточних фінансових інвестицій, грошей та їх еквівалентів і дебіторської заборгованості до поточних зобов'язань:

$$К_{Ш.Л.} = \frac{А_1 + А_2}{П_1 + П_2} \qquad (1.2)$$

де $К_{Ш.Л.}$ – коефіцієнт швидкої ліквідності;
А1 – абсолютно ліквідні активи;
А2 – активи, що швидко реалізуються;
П1 – найбільш строкові зобов'язання;
П2 – середньострокові зобов'язання.

Нормативне значення коефіцієнта має бути 0,7-0,8. Коефіцієнт швидкої ліквідності дає змогу оцінити рівень платіжних можливостей підприємства за умови вчасного проведення розрахунків із дебіторами.

Коефіцієнт поточної ліквідності (покриття) обраховують як співвідношення суми поточних фінансових інвестицій, грошей та їх еквівалентів, дебіторської заборгованості, оборотних і необоротних активів, утримуваних для продажу, та груп вибуття до поточних зобов'язань:

$$К_{П.Л.} = \frac{А_1 + А_2 + А_3}{П_1 + П_2} \qquad (1.3)$$

де $К_{П.Л.}$ – коефіцієнт поточної ліквідності;
А1 – абсолютно ліквідні активи;

А2 – активи, які швидко реалізовують;
А3 – активи, які повільно реалізовують;
П1 – найбільш строкові зобов'язання;
П2 – середньострокові зобов'язання.

Нормативне значення коефіцієнта лежить у межах 1,5-2,5. Коефіцієнт поточної ліквідності (покриття) характеризує здатність підприємства погашати поточні (короткострокові) зобов'язання тільки за рахунок оборотних активів [5, с. 237-239].

Коефіцієнт ліквідності під час мобілізації коштів обчислюють як співвідношення всіх запасів підприємства до поточних зобов'язань:

$$К_{л.м.} = \frac{Запаси}{П_1 + П_2} \qquad (1.4)$$

де $К_{Л.П.}$ – коефіцієнт ліквідності під час мобілізації коштів;
А1 – абсолютно ліквідні активи;
А2 – активи, які швидко реалізовують;
А3 – активи, які повільно реалізовують;
П1 – найбільш строкові зобов'язання;
П2 – середньострокові зобов'язання.

Нормативне значення коефіцієнта складає 0,5-0,7. Коефіцієнт ліквідності при мобілізації коштів відображає рівень покриття мобілізованими запасами поточних зобов'язань [2, 68].

Зі структури перелічених формул коефіцієнтів ліквідності видно, що на них впливають такі групи активів та пасивів:
– А1 – (абсолютно ліквідні активи);
– А2 – (активи, що швидко реалізуються);
– А3 – (активи, що повільно реалізуються);
– П1 – (найбільш строкові зобов'язання);
– П2 – (середньострокові зобов'язання).

Взаємозв'язок коефіцієнтів ліквідності та вплив окремих груп активів та пасивів на них відображено на рис. 1.

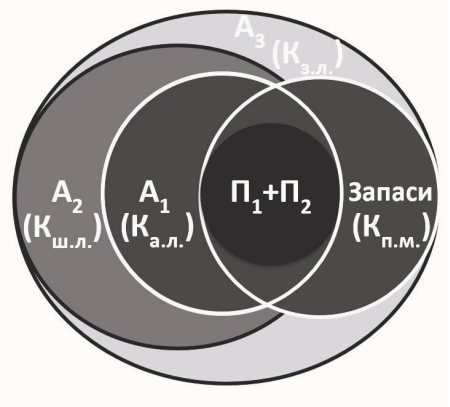


Рис. 1. Взаємозв'язок коефіцієнтів ліквідності та вплив окремих груп активів і пасивів на них

Джерело: побудовано автором.

З рис. 1. видно, що групи пасивів П1 та П2 є частиною кожного з чотирьох коефіцієнтів ліквідності. Коефіцієнт під час мобілізації включає П1, П2 та запаси.

На значення коефіцієнта абсолютної ліквідності, окрім груп пасивів (П1 та П2), впливає група активів А1. Коефіцієнт швидкої ліквідності містить у собі всі складові коефіцієнта абсолютної ліквідності та групу активів А2. Коефіцієнт загальної ліквідності містить у собі все з вище згаданих коефіцієнтів (П1, П2, А1, А2) та А3 (у складі якого запаси).

Як видно з рис. 1, усі коефіцієнти взаємозалежні, а тому, щоб кожен із них відповідав нормативному значенню, доцільно їх розглядати системно. Сума груп пасивів П1 та П2 знаходиться у знаменнику кожного з коефіцієнтів, а тому ці групи пасивів несуть вплив на всі коефіцієнти ліквідності. Саме тому групи пасивів П1 та П2 доцільно брати за основу під час формування моделі.

На рис. 2 відображено модель (співвідношення), згідно з якою всі коефіцієнти ліквідності відповідають нормативним значенням.

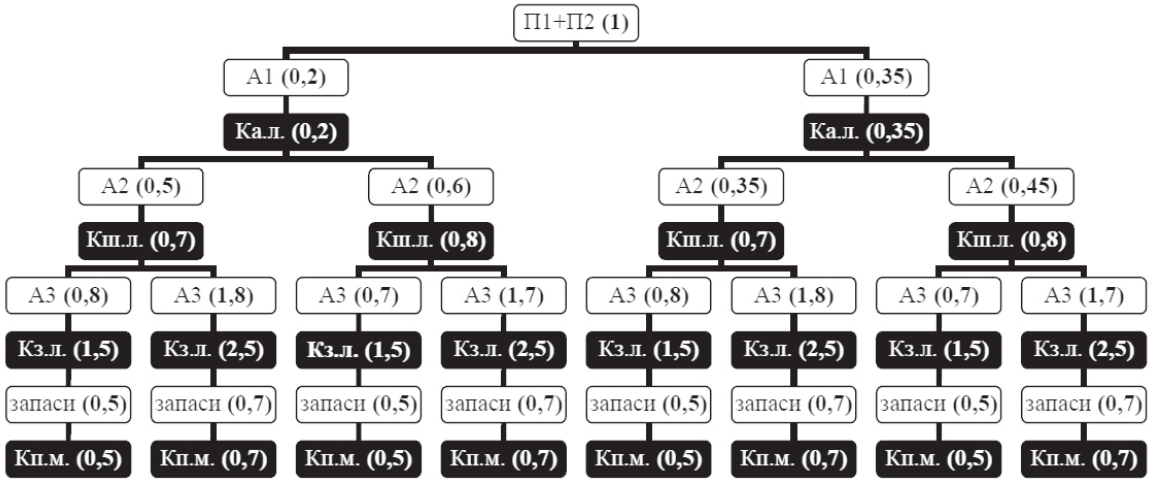


Рис. 2. Модель оптимізації співвідношення груп активів та пасивів для відповідності коефіцієнтів ліквідності нормативним значенням

Джерело: побудовано автором

У моделі відображено всі можливі варіанти (межі коливання) співвідношення груп активів та пасивів, що дозволяє варіювати даними залежно від бізнес цілей підприємства.

За одиницю було прийнято суму груп пасивів П1 та П2, оскільки вони входять у склад кожного з коефіцієнтів.

Нормативне значення коефіцієнта абсолютної ліквідності лежить у межах 0,2-0,35, саме тому для мінімально допустимого значення коефіцієнта (0,2) абсолютно ліквідні активи (А1) мають становити 0,2, а для максимально допустимого (0,35) – 0,35.

Враховуючи те, що коефіцієнт швидкої ліквідності містить у собі всі дані з коефіцієнта абсолютної ліквідності плюс активи, які швидко реалізовують (А2), то останні мають дорівнювати 0,5 для мінімально допустимого значення (0,7) та 0,6 для максимально допустимого (0,8). Ця тенденція характерна для варіанту, коли абсолютно ліквідні активи (А1) дорівнюють мінімальній нормі (0,2). Якщо ж абсолютно ліквідні активи (А1) рівні вищій нормі (0,35), то активи, які швидко реалізовують (А2) мають дорівнювати 0,35 для мінімально допустимого значення (0,7) та 0,45 для максимально допустимого (0,8).

Коефіцієнт загальної ліквідності містить у собі всі дані коефіцієнта швидкої ліквідності плюс активи, що повільно реалізовують (А3), частка запасів (для відповідності коефіцієнта нормативним значенням), що наведена на рис. 2. Розглядаючи варіант, коли коефіцієнт загальної ліквідності рівний 0,7, для мінімально допустимого значення (1,5) активи, які повільно реалізовують (А3), мають дорівнювати 0,8, а для максимально допустимого (2,5) – 1,8. У випадку, коли коефіцієнт швидкої ліквідності рівний 0,8, для мінімально допустимого значення (1,5) активи, які повільно реалізовують (А3), мають дорівнювати 0,7, а для максимально допустимого (2,5) – 1,7.

Коефіцієнт ліквідності під час мобілізації коштів містить у собі запаси та групи пасивів П1 та П2. У разі рівності суми найбільш строкових зобов'язань та середньострокових зобов'язань 1, запаси мають бути рівними 0,5 для мінімально допустимого значення (0,5) та 0,7 для максимально допустимого (0,7).

Якщо ж керівники бажають, щоб усі коефіцієнти лежали в нижчому щаблі норми, то на рис. 2 варто провести паралель по елементах, які розташовані зліва донизу. Коли мета полягає в забезпеченні відповідності коефіцієнтів ліквідності верхній нормі, то варто провести паралель по елементах, які розташовані справа донизу. Інші варіанти коригують у встановлених межах відповідно до цілей діяльності суб'єкта.

Для адаптування моделі для вітчизняного підприємства насамперед доцільно визначити суму (в запланованому періоді) найбільш строкових пасивів (П1) та середньострокових зобов'язань (П2). Після чого варто цю суму помножити на кожен коефіцієнт, що стоїть біля відповідної групи активів, пасивів та запасів у моделі. Так ми дізнаємось значення, яким мають дорівнювати групи активів, пасивів та запасів для відповідності коефіцієнтів ліквідності нормативним значенням. Наступним кроком є вибір для себе найбільш оптимальної моделі (співвідношення).

Висновок. На сьогодні проблема забезпечення і збереження платоспроможності підприємства на ринку особливо гостро стоїть перед вітчизняними підприємствами. Насамперед забезпечення платоспроможності цікавить не тільки саме підприємство (об'єктивна оцінка становища на ринку), але й інших суб'єктів: кредиторів (спроможність підприємства повернути борги); партнерів (надійність, ста-

більність підприємства); інвесторів (наявність перспектив розвитку підприємства); інші стейкхолдери. Платоспроможність – це здатність підприємства вчасно і в повному обсязі розраховуватися за своїми зобов'язаннями, строки сплати яких настали. Однак до платоспроможності також належить здатність підприємства генерувати грошові потоки, які за обсягами та термінами відповідають зобов'язанням. Кожен економіст регулярно має потребу у визначені коефіцієнтів ліквідності та оптимізації їх значень відповідно до нормативних, що потрібно для підвищення довіри до суб'єкта та росту його конкурентоспроможності загалом. Запропонована нами модель покликана полегшити оптимізацію коефіцієнтів ліквідності та забезпечити якомога ліпшу структуру балансу на підприємстві.

Література:

1. Болюх М. А. Економічний аналіз : навч. посібн. / М. А. Болюх, В. З. Бурчевький, М. І. Горбатюк ; за заг. ред. акад. НАНУ, проф. М. Г. Чумаченка. – 2-ге вид., перероб. і доп. – К. : КНЕУ, 2008. – 412 с.

2. Брунова В. І. Основи підприємництва: навч. посібн. / В. І. Брунова [та ін.]. – СПбГАСУ. – СПб., 2010. – 106 с.

3. Бутинець Ф. Ф. Економічний аналіз / Ф. Ф. Бутинець. – Житомир : ПП «Рута», 2003. – 680 с.

4. Вовк В. Ліквідність та платоспроможність : економічна суть та експертна оцінка / В. Вовк, О. Бугай // Галицький економічний вісник. – 2011. – № 3(32). – С. 169–173.

5. Дахно І. І. Зовнішньоекономічний менеджмент : навч. посібн. / І. І. Дахно, Г. В. Бабіч. – К. : Центр учбової літератури, 2012. – 568 с.

6. Лахтіонова Л. А. Фінансовий аналіз суб'єктів господарювання : монографія [Текст] / Л. А. Лахтіонова. – К. : КНЕУ, 2009. – 378 с.

7. Петряєва З. Ф. Організація і методика економічного аналізу : навч.-метод. посібн. для самост. вивч. дисц. / З. Ф. Петряєва, Г. Г. Хмеленко. – Х. : Вид. ХНЕУ, 2009. – 236 с.

© О. О. Непочатенко, С. А. Пташник

ISSN 2311-5149
ЕКОНОМІКА І УПРАВЛІННЯ ГАЛУЗЯМИ ТА ПІДПРИЄМСТВАМИ

Отримано: 27 листопада 2016 р.

Прорецензовано: 02 грудня2016 р.

Прийнято до друку: 07 грудня 2016 р.

Непочатенко О. О., Пташник С. А. Інвестиційно-інноваційне забезпечення підвищення конкурентоспроможності сільськогосподарських підприємств / О. О. Непочатенко, С. А. Пташник // Наукові записки Національного університету «Острозька академія». Серія «Економіка» : науковий журнал. – Острог : Вид-во НУ«ОА», грудень 2016. – № 3(31). – С. 42–47.

УДК [658.152+658.589]:631.11

JEL-класифікація: Q

Непочатенко Олена Олександрівна,
доктор економічних наук, професор, ректор Уманського національного університету садівництва
Пташник Світлана Андріївна,
аспірантка Уманського національного університету садівництва

ІНВЕСТИЦІЙНО-ІННОВАЦІЙНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ПІДВИЩЕННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВ

У статті визначено та обґрунтовано необхідність розвитку аграрних підприємств на основі використання інноваційних технологій у провідних галузях аграрних підприємств із метою забезпечення їх конкурентоспроможності. Доведено, що інноваційно-інвестиційна політика здійснює значний вплив на діяльність сільськогосподарських підприємств, адже без інновацій неможливо підвищити конкурентоспроможність вітчизняної сільськогосподарської продукції, а без інвестицій – здійснити ринкові перетворення та втілити їх у життя.

Ключові слова: *сільськогосподарські підприємства, конкурентоспроможність, державне регулювання, економічний розвиток, інновації, інвестиції.*

Непочатенко ЕленаАлександровна,
доктор экономических наук, профессор, ректор Уманского национального университета садоводства
Пташник СветланаАндреевна,
аспирантка Уманского национального университета садоводства

ИНВЕСТИЦИОННО-ИННОВАЦИОННОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ПОВЫШЕНИЯ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ

В статье определены и обоснованы необходимость развития аграрных предприятий на основе использования инновационных технологий в ведущих отраслях аграрных предприятий с целью обеспечения их конкурентоспособности. Доказано, что инновационно-инвестиционная политика оказывает значительное влияние на деятельность сельскохозяйственных предприятий, ведь без инноваций невозможно повысить конкурентоспособность отечественной сельскохозяйственной продукции, а без инвестиций – осуществить рыночные преобразования и воплотить их в жизнь.

Ключевые слова:*сельскохозяйственные предприятия, конкурентоспособность, государственное регулирование, экономическое развитие, инновации, инвестиции.*

Elena Nepochatenko,
Doctor of Economics, Professor, Rector of Uman National University of Horticulture
Svetlana Ptashnyk,
postgraduate of Uman National University of Horticulture

INVESTMENT AND INNOVATION TO ENSURE INCREASED COMPETITIVENESS OF FARMS

The article outlines and the necessity of development of agricultural enterprises based on innovative technologies in major areas of agricultural enterprises to ensure their competitiveness.Proved that innovation and investment policy has a significant impact on the activities of agricultural enterprises without innovation because it is impossible to increase the competitiveness of domestic agricultural products, and without investment – to implement market reforms and bring them to life.

Key words: *farms, competitiveness, regulation, economic development, innovation and investment.*

Постановка проблеми. Інноваційно-інвестиційна політика здійснює значний вплив на діяльність сільськогосподарських підприємств, адже без інновацій неможливо підвищити конкурентоспроможність вітчизняної сільськогосподарської продукції, а без інвестицій – здійснити ринкові перетворення та втілити їх у життя.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідження інноваційно-інвестиційної діяльності в галузі АПК постійно перебуває в полі уваги провідних вітчизняних та іноземних учених: О. І. Амоша, І. В. Алєксєєва, В. Я. Амбросов, Ю. М. Бажал, Є. І. Бойко, А. С. Гальчинський, В. М. Геєць,

В. Г. Дем'янишин, О. Пєстова, О. О. Прутська, Л. І. Рейкова, П. Т. Саблук, В. П. Семиноженко, О. Г. Шпикуляк, H. G. Barnet, J. L. Campbell, Joseph A. Schumpeter та ін.

Мета і завдання дослідження. Метою статті є визначення інвестиційно-інноваційного забезпечення підвищення конкурентоспроможності сільськогосподарських підприємств.

Виклад основного матеріалу. Україна має відкритий та прозорий правовий режим іноземного інвестування, що за багатьма параметрами відповідає міжнародним нормам. У сучасні кризові часи країна утримала загальну відкриту позицію, характерну для її законодавства з часу набуття незалежності в 1991 р., включно із захистом від націоналізації та наданням гарантій компенсації та репатріації прибутку. Окрім цього, державні підприємства все ще відіграють головну роль в агросекторі та отримують переваги через пільгові умови діяльності, що підриває приватне інвестування.

Хоча ***банківська система*** України є відносно добре розвинутою, доступ до фінансування залишається обмеженим, особливо для малих і середніх підприємств. У період 2013-2014 рр., згідно із Звітом про глобальну конкурентоспроможність (Global Competitiveness Report), 16,7% респондентів визначили доступ до фінансування перешкодою номер один для ведення бізнесу. Цей показник виріс із 15,3% порівняно з 2012-2013 рр. і випередив корупцію та неефективність державного управління [7].

Як результат, – ***внутрішнє самофінансування*** з нерозподіленого прибутку (60%) та з власних заощаджень (13%) залишається найбільшим джерелом фінансування. Майже половина виробників продає 80-100% свого нового врожаю негайно для отримання фінансування своїх оборотних коштів [7].

Тоді, коли в банківському секторі зосереджено 95% загального обсягу активів фінансового сектору, за останні роки зростання банківських активів майже призупинилося. У 2012 р. валовий обсяг кредитного портфеля в банківському секторі збільшився тільки на 2%, здебільшого за рахунок кредитування корпоративного сектору. У 2013 р. тільки 19% компаній користувалися банківськими кредитами, а це на 10% пунктів менше, ніж у Східній Європі [1].

Банки обмежують своє кредитування сектору, який вони сприймають як відносно ризиковий, тоді як частка прострочених кредитів в агросекторі за останні роки постійно була меншою, ніж у багатьох інших секторах (таблиця 1). У 2013 р. аграрний сектор виріс на 13%, – найбільше зростання серед усіх секторів економіки, – але його частка в кредитних портфелях комерційних банків становить тільки 6%.

Таблиця 1

Прострочені кредити комерційних банків за секторами економіки (відсоток кредитного портфеля), %

Сектор	2011 р.	2012 р.	2013 р.	2014 р.
Сільське господарство	8	7	6	11
Промисловість	11	9	10	18
Торгівля і послуги	9	8	7	10
Будівництво	14	15	9	11
Енергетика і комунальне господарство	1	4	1	6
Нерухомість	12	10	10	10
Освіта, дослідження і розробка	7	9	3	44
У середньому	10	9	70	12

Джерело: розрахунки ОЕСР на базі даних НБУ, 2015.

Складність доступу до фінансування можна пояснити існуванням декількох причин, зокрема вони стосуються малих і середніх підприємств:

– *Високий рівень відсоткових ставок*: за 2012-2013 рр. відсоткові ставки коливалися в межах 15% – 23% за кредитами аграрним виробникам у національній валюті та в межах 7% – 12% за кредитами в іноземній валюті. Відсоткові ставки за кредитами в малих та середніх підприємствах можуть сягати 40%. Кредити в іноземній валюті мають нижчу відсоткову ставку, але вимоги до позичальника є більш жорсткими, бо такі кредити вважають високо ризиковими транзакціями [2; 3].

– *Короткострокові кредити, що їх отримує невелика категорія клієнтів*: згідно із даними Національного банку України (НБУ), половина корпоративних кредитів має строк погашення менше одного року, і 12% кредитів мають строк погашення п'ять і більше років. Коли комерційні банки видають кредити малим та середнім підприємствам, такі кредити є виключно короткостроковими – до шести місяців [2; 6]. Банківські кредити націлені на кілька великих бізнес груп, які потребують великих капіталовкладень, і це ускладнює доступ малим та середнім підприємствам до фінансування.

– *Непевна, відсутня або недоступна інформація про кредитоспроможність позичальників*: багато банків називають відсутність адекватної кредитної історії перешкодою зростання їх портфелів. Це стри-

мує кредитування сегментів, що не отримують банківські послуги, або нових компаній. Існуюча зараз система кредитної інформації є фрагментованою, ненадійною і неповною. Сама система складається з семи ліцензованих бюро кредитних історій, із яких функціонують три, що збирають не стандартизовані дані, які їм постачають окремі банки. Багато малих та середніх підприємств потерпають від неадекватної спроможності управління, слабкого дотримання стандартів бухгалтерського обліку та звітності, мають низький рівень прозорості. Рівень фінансової грамотності їх управлінців часто низький. Таким чином, більшість банків користуються жорсткими показниками ризику, що призводить до формування занадто високих відсоткових ставок, а кредити в іноземній валюті закон забороняє видавати малим та середнім підприємствам, що не є експортерами. Затримки, витрати і ризики, притаманні пошуку інформації про позичальників переносяться на позичальників у формі високих відсоткових ставок, менш сприятливих умов та відмов заявникам [4].

– *Нестача застави*, особливо в малих та середніх підприємств: комерційні банки часто вимагають заставу вартістю 100% – 200% від суми кредиту. Через мораторій банки не приймають землю під заставу. Такі активи як нерухоме майно, сільськогосподарська техніка, обладнання і машини, часто зношені та не мають достатньої вартості, а сільськогосподарську продукцію вважають ризиковою заставою через сезонність, її уразливість до шкоди протягом зберігання і транспортування, а також через схильність до псування [2].

Не банківські фінансові установи тримають тільки коло 5% активів фінансового сектору України, і 4,5% цих установ – це страхові компанії. Інші не банківські компанії, – факторингові, лізингові, а також кредитні спілки, – тримають незначні долі активів, порівняно з банками [4]. Хоча *ринок страхування* може сприяти розширенню доступу до фінансування шляхом зниження аграрних ризиків та зменшення вимог банків, що супроводжують доступ до кредиту, цей ринок залишається недостатньо розвинутим в аграрному секторі.

Великі агрохолдинги мають можливість залучати кредитні кошти іноземних фінансових установ, включно з Європейським банком реконструкції та розвитку (ЄБРР) та Міжнародною фінансовою корпорацією (МФК). Ці установи пропонують ставки за кредитами на рівні до 10% в іноземній валюті, що менше, ніж у банках, але вартість обслуговування цих кредитів є високою, як у грошовому еквіваленті, так і в термінах трудових витрат. У 2013 р. ЄБРР надав кредити великим аргохолдингам на загальну суму EUR 160 млн [3, 5].

Іноземні експортно-кредитні агенції, – установи, створені у країнах експортерів обладнання і техніки для сприяння експорту цих товарів, – є гарним джерелом фінансування за умови наявності страхового покриття. Українські підприємства мають доступ до програм експортно-кредитних агенцій у США, Японії, Великій Британії, Німеччині, Франції та Нідерландах. Переваги такого фінансування містять: низький рівень відсоткових ставок; пропозицію невеликого мінімального обсягу фінансування, що робить такі інструменти доступними для підприємств середнього розміру; відсутність застави, яку заміщує страхування; а також варіант окремого фінансування авансового платежу строком до одного року. Розмір авансового платежу зазвичай становить 15% чи більше. До недоліків можна віднести необхідність договірного оформлення технічних гарантій і поручительств, що може мати наслідком додаткові видатки на верифікацію та подання документації, а також оплата страхування, і це підвищує реальну відсоткову ставку. Деякі такі програми можуть тимчасово припинити діяльність через зниження суверенного рейтингу України [20].

Малі та середні підприємства покладаються, головним чином, на кредитні спілки, і це, певно, найбільш поширений механізм фінансування невеликих підприємств. Кредитні спілки функціонують на рівні громади в сільській місцевості, кредитують виключно фізичних осіб на засадах довіри і персональних стосунків. Їх вимоги до застави є меншими, ніж вартість кредитів, але часто відсоткові ставки є вищими, ніж у комерційних банках.

Державні програми, націлені на полегшення доступу до фінансування, не досягли успіху. Малі та середні підприємства не мають легкого доступу до них, у таких програм обмежене фінансування, вони підпадають під часті зміни законодавства, а також мають репутацію невмілого управління, що зменшує їх привабливість для агробізнесу. Наприклад, Український державний фонд підтримки фермерських господарств має надавати кредити фермерам, але цей Фонд не функціонує, бо кошти Державного бюджету на цю програму у 2015 р. (UAH 25,6 млн) не виділені [4].

Неменш важливими факторами підвищення продуктивності та залучення інвестицій у сільське господарство є динамічні інноваційні системи в аграрному секторі. Необхідно сприяти партнерству між національними і міжнародними дослідницькими установами, кращому реагуванню досліджень на попит, а також ефективно захищати права інтелектуальної власності у процесі розбудови дійових інноваційних систем.

Дослідження і розробку в сільському господарстві України виконують чотири типи організацій: Національна академія аграрних наук (НААН), – головна організація; 15 науково-дослідних інститутів (НДІ) за секторами, що підпорядковані Мінагрополітики, чотири з яких фінансуються з Державного бюджету;

установи вищої аграрної освіти; підрозділи дослідження і розробки великих аграрних компаній, що виконують власні дослідження, що фінансуються з приватних джерел [8].

Дослідження і розробка в сільському господарстві стикаються з декількома проблемами:

По-перше, – обмежена співпраця з галуззю. До речі, не існує механізм, що дозволяв би залучати приватний сектор до визначення пріоритетів наукових досліджень, і в наслідок цього – невідповідність дослідницьких проектів і розробок НААН потребам агробізнесу [2,10].

По-друге, інтенсивність досліджень і розробок залишаються на низькому рівні, порівняно до країнчленів Організації економічного співробітництва і розвитку (ОЕСР) (рис.1).

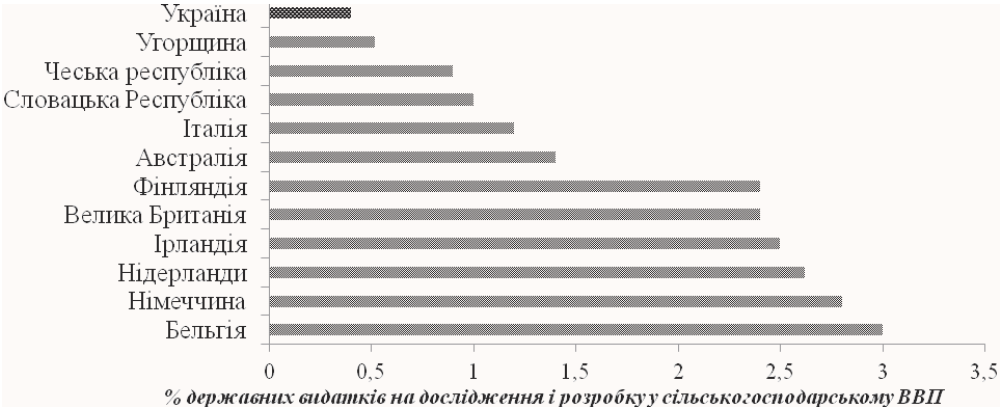


Рис. 1. Інтенсивність досліджень і розробок у сільському господарстві, 2013 р.

Джерело: розраховано за даними Організації економічного співробітництва і розвитку (ОЕСР) [27; 28; 29].

У відповідь на скорочення державних видатків на дослідження і розробку НААН збирається тісніше співпрацювати з приватним сектором, що зазначено у стратегії на наступні п'ять років, яку оприлюднено у квітні 2015 р. для консультацій із європейськими партнерами. Стратегія також передбачає надання фермерам оплачуваних послуг дослідження і розробки та консультацій [9].

Інвестиції безпосередньо пов'язані з інноваціями у своєму впровадженні, тому обсяг інвестицій фактично унормовує висновок про динаміку інновацій та ефективність ринку інноваційного продукту [11]. Дані, наведені на рисунку 2, підтверджують невпинне зростання іноземних інвестицій у сільське господарство, з 206 млн дол. США у 2005 р. до 838,3 млн у 2012 р., що вказує на відносно якісне сприйняття інновацій підприємствами галузі, і це за відсутності головної інституційної умови активізації інноваційного процесу – ринку земель сільськогосподарського призначення. Таким чином, тут можна стверджувати, що інституційно-організаційна будова інноваційного процесу є нестійкою, а часті зміни загальноекономічних інституційних умов призводять до зниження інвестиційно-інноваційної привабливості (починаючи з 2013 р.)

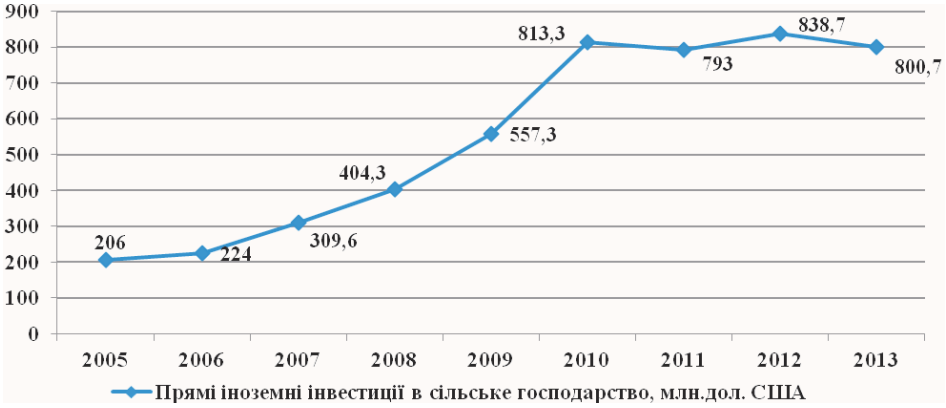


Рис. 2. Прямі іноземні інвестиції в сільське господарство, млн дол. США

Джерело: сформовано на основі статистичних даних та опрацьованої літератури

Нами визначено чинники, що перешкоджають інноваційній діяльності в аграрній сфері, а також ефективному функціонуванню ринку інновацій: цінові, інформаційні та ринкові чинники, причини інноваційної діяльності, а саме: нестача власних коштів, майже однаковою мірою заважають впроваджувати передові промислові технології такі чинники, як великі витрати на нововведення, недостатня фінансова підтримка держави, високий економічний ризик, тривалий термін окупності нововведень, недосконалість та недостатність інформаційного забезпечення інноваційної діяльності аграрних підприємств.

Таблиця 2

Чинники, що перешкоджають інноваційній діяльності в аграрній сфері

Чинники	Характеристика
Інформаційні чинники	Відсутність кваліфікованого персоналу
	Відсутність інформації про технології та ринки
	Труднощі знаходження партнерів для інноваційної діяльності
Цінові чинники	Відсутність фінансування за межами підприємства
	Низькі витрати на інноваційну діяльність
	Нестача коштів у межах підприємства
Ринкові чинники	На ринку домінують певні підприємства
	Не визначений попит на інноваційні товари та послуги

Джерело: сформовано автором за результатами наукових досліджень.

Відсутність чіткої методології формування облікової інформації та впорядкованої системи внутрішньої звітності щодо інноваційної діяльності підприємств стає перешкоджати ефективному управлінню інноваційними процесами. Детальніше розглянуто в таблиці 2.

Всеохопливими і за своєю функціональною спрямованістю й оцінювальними ефектами є інститут ринку (як система та середовище взаємодії економічних агентів), а також інститут конкуренції (рис. 3). Інститут конкуренції охоплює відносини між усіма типами економічних суб'єктів на всіх рівнях управління. Конкуренція залежить від інституційної організації суспільства, причому остання визначає сукупність суспільних механізмів взаємодії в разі максимізації корисності від раціонального вибору, під час виробництва і розподілу благ. Загострення конкуренції стимулює збільшення інвестицій у НДДКР, використання інновацій, підвищує якість продукції і веде до зниження витрат. Відсутність доступу до отримання повної інформації та прозорості ринкових відносин загострює конкуренцію і супроводжується використанням її недобросовісних форм.

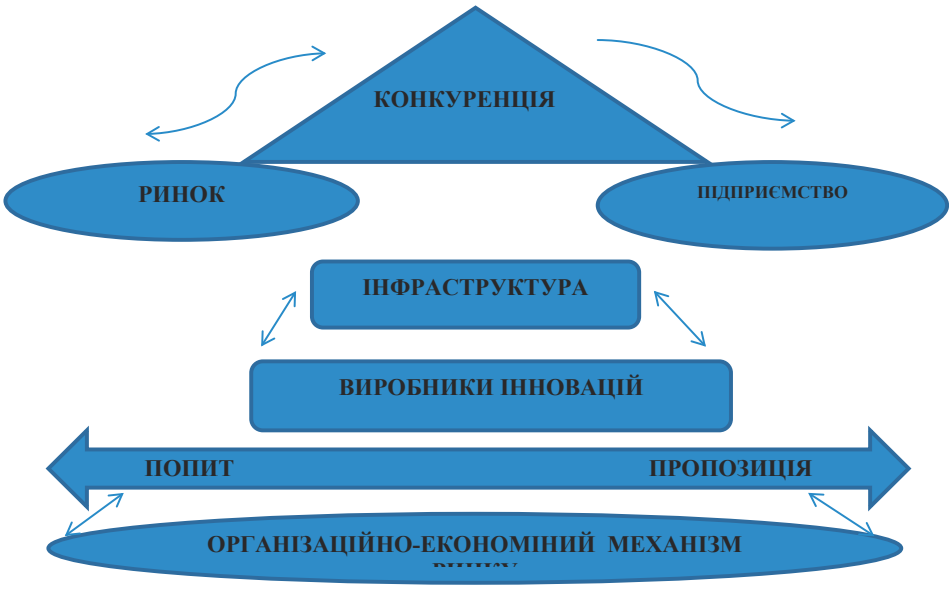


Рис. 3. Організаційно-економічні параметри інституту ринку та конкуренції в інноваційній діяльності й у аграрній сфері

Джерело: розроблено автором.

Різні інституційні системи мають неоднакові інноваційні можливості. Відсталі регіони, країни втрачають свій інноваційний потенціал, оскільки інституційне середовище не створює необхідної бізнес впевненості для підприємців, як це організовано в індустріально розвинених країнах. Інституційна конкуренція виражається в тому, наскільки функціонуючі інститути (організації), традиції, звичаї, норми, правила стимулюють розвиток суперництва, змагальності та використання конкурентних переваг в умовах недосконалої [12].

Висновки. Впровадження інновацій у виробничу діяльність агарних підприємств дозволить: сформувати інфраструктуру ринку інноваційної продукції сукупністю організацій, колективів, окремих спеціалістів, потенційно спроможних виконувати інноваційну діяльність; забезпечити платоспроможність сільськогосподарських товаровиробників, що підвисить попит та обсяги придбання інноваційного продукту; збільшити обсяги не лише зовнішніх, а і внутрішніх інвестицій під час здійснення трансферу завершених розробок; прискорити частоту та обсяги пропозиції інновацій та подолання існуючого дефіциту інвестиційного капіталу; стимулювання з боку держави агарних підприємств до інноваційного оновлення шляхом дотацій та преференцій.

Інноваційний розвиток сільського господарства базується на здійсненні державної аграрної та інвестиційної політики, спрямованої на активізацію нововведень, як пріоритетної складової загальної стратегії підвищення національної конкурентоспроможності через забезпечення конкурентоспроможності на мікрорівні, забезпечення умов для реалізації вітчизняними сільськогосподарськими підприємствами стратегії просування на зовнішніх ринках, підтримки конструктивної конкуренції на внутрішньому ринку, що стимулюватиме аграрні формування до інноваційної діяльності, забезпечення тісної інтеграції виробництва і науки, з метою сприяння випереджальному розвиткові науково-технологічної сфери конкуренції.

Отже, забезпечити стабільний, конкурентоспроможний і сталий розвиток сільськогосподарських підприємств можливо лише в тому випадку, коли цей розвиток здійснюватиметься на основі інвестиційно-інноваційного забезпечення.

Література:

1. BEEPSV (2011-2014), – п’ятого раунду Опитування щодо середовища ведення бізнесу та результатів діяльності підприємств (theBusinessEnvironmentandEnterprisePerformanceSurvey), виконаного є БРР і Світовим банком (дані знаходяться на http://ebrd-beeps.com/). Компанії, які обмежені в кредитуванні, повідомляли про потребу в кредиті, проте, або вирішили не подавати заявку на отримання кредиту, або отримали відмову банку. До країн Східної Європи та Південного Кавказу належать Україна, Молдова, Білорусь, Грузія, Вірменія та Азербайджан.

2. UCAB (2015), Consultations with UCAB in February and March 2015.

3. UCAB (2014a), Doing Business in Ukraine 2014, Ukrainian Agribusiness Cl.

4. WB (2014c), Ukraine – Opportunities and challenges for private sector development, World Bank and International Finance Corporation.

5. NBU(2015), www.bank.gov.ua/control/uk/publish/article?art_id=65162&cat_id=36674 accessed on 27 February 2015.

6. ProstoBank Consulting, (2015), Prostobiz Project Database, www.prostobiz.ua/kredity/reytingi/(kind)/agrokredit/(cur)/UAH/(term)/365/(sum)/500000/(prepayment)/70 accessed on 9 April 2015.

7. IFC (2013), Agro insurance market of Ukraine in 2013 – Analytical Study.

8. MAPF (2015), Interviews held at, presentations and website of MAPF, February-April 2015.

9. NAAS (2015), Interviews with NAAS in April 2015 and website of NAAS.

10. OECD (2013a), Agricultural Policy Monitoring and Evaluation 2013 : OECD Countries and Emerging Economies, OECD Publishing.

11. OECD (2014), OECD study visit to L’viv to set up a pilot internship scheme, September 2014

12. OECD (2015b), OECD.Stat Extracts, Gross domestic expenditure on R-D by sector of performance and field of science, https://stats.oecd.org/Index.aspx?DataSetCode=GERD_COST# accessed on 16 April 2015.

© Д. І. Нех

Отримано: 24 листопада 2016 р.

Прорецензовано: 28 листопада 2016 р.

Прийнято до друку: 04 грудня 2016 р.

Нех Д. І. Підвищення ліквідності та платоспроможності підприємства в контексті покращення його фінансового стану (на прикладі ПАТ «Укртелеком») / Д. І. Нех // Наукові записки Національного університету «Острозька академія». Серія «Економіка» : науковий журнал. – Острог : Вид-во НУ«ОА», грудень 2016. – № 3(31). – С. 48–52.

УДК 338.4

D-24

Нех Дмитро Іванович,
магістрант, Національний університет «Острозька академія»

ПІДВИЩЕННЯ ЛІКВІДНОСТІ ТА ПЛАТОСПРОМОЖНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА В КОНТЕКСТІ ПОКРАЩЕННЯ ЙОГО ФІНАНСОВОГО СТАНУ (НА ПРИКЛАДІ ПАТ «УКРТЕЛЕКОМ»)

У статті оцінено рівень ліквідності та платоспроможності ПАТ «Укртелеком» за останні три роки. Визначено та проаналізовано основні показники фінансової стійкості. Особливу увагу приділено показникам ліквідності та впливу агрегатів на ліквідність підприємства. У результаті дослідження запропоновано шляхи подальшої підтримки платоспроможності підприємства та покращення його фінансового стану, а також фінансових результатів як основних передумов успішного функціонування підприємства.

Ключові слова: *підприємство, ліквідність, платоспроможність, фінансова стійкість, активи, пасиви, баланс підприємства, факторний аналіз.*

Нех Дмитрий Иванович,
магистрант, Национальный университет «Острожская академия»

ПОВЫШЕНИЕ ЛИКВИДНОСТИ И ПЛАТЕЖЕСПОСОБНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ В КОНТЕКСТЕ УЛУЧШЕНИЯ ЕГО ФИНАНСОВОГО СОСТОЯНИЯ (НА ПРИМЕРЕ ОАО «УКРТЕЛЕКОМ»)

В статье оценен уровень ликвидности и платежеспособности ОАО «Укртелеком» за последние три года. Определены и проанализированы основные показатели финансовой устойчивости. Особое внимание уделено показателям ликвидности и воздействия агрегатов на ликвидность предприятия. В результате исследования предложены пути дальнейшей поддержки платежеспособности предприятия и улучшения его финансового состояния, а также финансовых результатов как основных предпосылок успешного функционирования предприятия.

Ключевые слова: *предприятие, ликвидность, платежеспособность, финансовая устойчивость, активы, пассивы, баланс предприятия, факторный анализ.*

Dmytro Nekh,
magister, National University «Ostroh Academy»

INCREASING LIQUIDITY AND SOLVENCY ENTERPRISES IN THE IMPROVEMENT OF ITS FINANCIAL (FOR EXAMPLE JSC «UKRTELECOM»)

In the article estimated the level of liquidity and solvency of public joint-stock company «Ukrtelekom» for the last three years. Identified and analyzed the main financial soundness indicators. Particular attention is paid to indicators of liquidity and exposure units on the liquidity of the company. The article suggested ways to further support the company's solvency and improve its financial position and financial results as a major prerequisite for successful operation of the enterprise.

Key words: *enterprise, liquidity, solvency, financial firmness, assets, liabilities, balance sheet, factor analysis.*

Постановка проблеми. Фінансово-господарська діяльність підприємства є невід'ємною частиною аналізу загального фінансового стану та пошуку резервів підвищення ефективності його функціонування. Важливу роль у процесі проведення аналізу господарської діяльності економічних суб'єктів відіграє оцінка показників ліквідності та платоспроможності, ділової активності та рентабельності, а також пошук шляхів підвищення фінансового стану як передумови розвитку суб'єкта господарювання. Публічне акціонерне товариство «Укртелеком» (ПАТ «Укртелеком») є однією з найбільших компаній на території України, що надає повний спектр телекомунікаційних послуг в усіх регіонах країни. Вагому позицію компанія має на ринку послуг доступу до мережі Інтернет, а також фіксованої телефонії [8].

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питаннями дослідження ліквідності та платоспроможності підприємства займалися такі зарубіжні та вітчизняні науковці, як Й. Ворст, Д. Джоборда, Е. Уткін, А. Шеремет, Н. Тарасенко, В. Іващенко, М. Болюх, Є. Мних, О. Філімоненков, Ю. Цал-Цалко, Л. Лахтіонова, М. Коробов та інші.

Мета і завдання дослідження. Мета дослідження полягає в пошуку шляхів вдосконалення фінансового стану ПАТ «Укртелеком» на основі вивчення теоретичних та дослідження практичних аспектів обраної проблематики.

Виклад основного матеріалу. Для досліджуваного підприємства баланс не вважають абсолютно ліквідним, оскільки умови ліквідності не виконують (у 2013-2015 рр.). Коефіцієнт поточної ліквідності (коефіцієнт покриття або коефіцієнт загальної ліквідності) дає загальну оцінку ліквідності активів підприємства, показуючи скільки гривень оборотних активів підприємства припадає на одну гривню поточних зобов'язань. Нормативне значення коефіцієнта поточної ліквідності складає 1–1,5 [1]. Якщо показник $К_{ПЛ}< 1$, підприємство перебуває у кризовому стані щодо своєї поточної ліквідності (воно має неліквідний баланс). Для досліджуваного підприємства коефіцієнт поточної ліквідності у 2013-2015 рр. становив:

$$К_{ПЛ2013} = \frac{1810828}{3277176} = 0{,}5526 \quad (1), \qquad К_{ПЛ2014} = \frac{1527928}{3059127} = 0{,}4995 \quad (2), \qquad К_{ПЛ2015} = \frac{1632136}{2295526} = 0{,}7110 \quad (3).$$

Як видно з проведених розрахунків, значення коефіцієнта було найбільшим у 2015 р., притому за період 2014-2015 рр. воно зросло. Також значення коефіцієнта не відповідали нормативним (були <1), що вказує на кризовий стан підприємства стосовно поточної ліквідності.

Коефіцієнт швидкої ліквідності (миттєвої ліквідності) враховує якість оборотних активів підприємства. Орієнтовне значення цього коефіцієнта дорівнює 0,6–0,8 [1]. Для досліджуваного підприємства значення коефіцієнта швидкої ліквідності наступні:

$$К_{ШЛ2013} = \frac{1810828-119374-73044}{3277176} = 0{,}4938 \quad (4),$$

$$К_{ШЛ2014} = \frac{1527928-115473-49065}{3059127} = 0{,}4457 \quad (5),$$

$$К_{ШЛ2015} = \frac{1632136-120564-34580}{2295526} = 0{,}6434 \quad (6).$$

Як видно з розрахунків, значення коефіцієнта швидкої ліквідності відповідало нормативному тільки у 2015 р., що вказувало на те, що в підприємства в цьому році на кожну гривню заборгованості припадало лише 64 копійки ліквідних активів. У 2013-2014 рр. таких ліквідних активів було відповідно лише 49 та 45 копійок, що було негативним явищем.

Більш точним коефіцієнтом платоспроможності підприємства є коефіцієнт абсолютної ліквідності, що показує, яка частина поточних (короткострокових) зобов'язань може бути погашена негайно. Граничне значення коефіцієнта абсолютної ліквідності складає 0,2–0,35 [1]. Для ПАТ «Укртелеком» значення коефіцієнта абсолютної ліквідності в досліджуваному періоді були такими:

$$К_{АЛ2013} = \frac{561813}{3277176} = 0{,}1714 \quad (7), \; К_{АЛ2014} = \frac{69342}{3059127} = 0{,}0227 \quad (8), \; К_{АЛ2015} = \frac{143965}{2295526} = 0{,}0627 \quad (9).$$

Таблиця 1

Вихідні дані для здійснення аналізу динаміки відносних показників ліквідності ПАТ «Укртелеком» у 2013-2015 рр.

Показник	Нормативне значення	Роки			Абсолютне відхилення		Відносне відхилення, %	
		2013	2014	2015	2014-2013	2015-2014	2014/2013	2015/2014
Оборотні активи, тис. грн	–	1810828	1527928	1632136	-282900	104208	84,38	106,82
Запаси, тис. грн	–	119374	115473	120564	-3901	5091	96,73	104,41
Витрати майбутніх періодів, тис. грн	–	73044	49065	34580	-23979	-14485	67,17	70,48
Гроші та їх еквіваленти, тис. грн	–	561813	69342	143965	-492471	74623	12,34	207,62
Поточні зобов'язання, тис. грн	–	3277176	3059127	2295526	-218049	-763601	93,35	75,04
Коефіцієнт поточної ліквідності, грн/грн	*1–1,5*	*0,55*	*0,50*	*0,71*	*-0,05*	*0,21*	*90,39*	*142,35*
Коефіцієнт швидкої ліквідності, грн/грн	*0,6-0,8*	*0,49*	*0,45*	*0,64*	*-0,05*	*0,20*	*90,25*	*144,37*
Коефіцієнт абсолютної ліквідності, грн/грн	*0,2-0,35*	*0,17*	*0,02*	*0,06*	*-0,15*	*0,04*	*13,22*	*276,68*

Розраховано автором на основі даних джерела [4].

Розрахунки показують, що значення коефіцієнта абсолютної ліквідності у 2013-2015 рр. не відповідали нормативному значенню, що вказує на неможливість підприємства покривати за рахунок грошових коштів та їх еквівалентів свої поточні зобов'язання. Притому значення коефіцієнта незначно збільшилося у 2015 р. після його зменшення у 2014 р. Узагальнення результатів розрахунків та дослідження динаміки зміни коефіцієнтів ліквідності підприємства проведено в таблиці.

Із зведених даних таблиці випливає, що динаміка коефіцієнтів ліквідності ПАТ «Укртелеком» у 2013-2015 рр. була нестабільною. У 2014 р. значення всіх проаналізованих коефіцієнтів зменшилися, а у 2015 р. навпаки збільшилися. Останнє вказує на позитивну тенденцію до збільшення значень коефіцієнтів ліквідності, а значить і до збільшення здатності підприємства покривати свої зобов'язання за рахунок найбільших і ліквідних активів.

Оскільки у 2015 р. всі коефіцієнти ліквідності підприємства характеризувалися позитивною динамікою, то варто провести факторний аналіз коефіцієнта загального покриття прийомом ланцюгових підстановок. Для проведення факторного аналізу коефіцієнта покриття (поточної ліквідності) необхідно знайти питому вагу агрегатів $А_1$, $А_2$, $А_3$, П1, $П_2$.

Таблиця 2

Питома вага агрегатів у структурі поточної ліквідності ПАТ «Укртелеком» у 2015 р.

Агрегати	Величина, тис. грн	Питома вага, %
$А_1$	р.1165+р.1120+р.1160=143965	8,82
$А_2$	р.1125+р.1130+р.1135+р.1140+р.1145+р.1155= =453242+69458+9754+31455+753468=1317377	80,71
$А_3$	р.1100+р.1110+р.1170+р.1190=120564+34580+15650=170794	10,46
Всього	*1632136*	*100*
$П_1$	р.1615+р.1620+р.1625+р.1630+р.1635+р.1640+р.1645+р.1690= =353914+88183+18611+47644+56359+1898+1409+48128=616146	29,84
$П_2$	р.1600+р.1605+р.1610=1002864+445528=1448392	70,16
Всього	*2064538*	*100,00*

Розраховано автором на основі даних джерела [4].

Після цього необхідно розрахувати міру впливу кожного з агрегатів на величину ліквідності. Для цього варто провести розрахунок впливу зміни кожного з агрегатів на 10 і з'ясувати, наскільки зміниться у зв'язку з цим міра ліквідності. Вихідні дані для розрахунку подані в таблиці 3.

Таблиця 3

Ступінь впливу агрегатів на величину ліквідності ПАТ «Укртелеком» у 2015 р.

Показники	Сума, тис. грн.	Збільшення агрегату на 10%			Зменшення агрегату на 10%	
		$А_1$	$А_2$	$А_3$	$П_1$	$П_2$
$А_1$, тис.грн.	143965	158361,5	143965	143965	143965	143965
$А_2$, тис.грн.	1317377	1317377	1449114,7	1317377	1317377	1317377
$А_3$, тис.грн.	170794	170794	170794	187873,4	170794	170794
$П_1$, тис.грн.	616146	616146	616146	616146	554531,4	616146
$П_2$, тис.грн.	1448392	1448392	1448392	1448392	1448392	1303552,8
$К_{пл}$	0,71	0,80	0,85	0,80	0,81	0,85
абсолютна зміна $К_{пл}$	-	0,09	0,14	0,09	0,10	0,14
Відносна зміна $К_{пл}$	-	11,25	16,90	11,12	12,87	16,49

Розраховано автором на основі даних джерела [4].

Дані таблиці 3 дають змогу стверджувати, що в разі зміни агрегату $А_1$ на 10% (збільшенні) величина коефіцієнта поточної ліквідності збільшиться на 11,25% порівняно з базисним варіантом. Під час збільшення агрегату $А_2$ на 10% значення коефіцієнта збільшиться на 16,9%, а під час збільшення агрегату $А_3$ значення коефіцієнта збільшиться на 11,12%. Зменшення агрегатів $П_1$ і $П_2$ на 10% позитивно вплине на зміну коефіцієнта поточної ліквідності: він збільшиться відповідно на 12,87 та 16,49%. Таким чином, найбільший позитивний вплив на коефіцієнт поточної ліквідності здійснювали агрегати $А_2$ і $П_2$.

Для оцінки фінансової стійкості підприємства за допомогою відносних показників доцільно розраховувати такі показники фінансової стійкості:

1. Коефіцієнт фінансової незалежності (автономії) – характеризує частку власників підприємства в загальній сумі коштів, авансованих у його діяльність. Граничне значення коефіцієнта фінансової незалежності – більше 0,5 [5]. Позитивна його динаміка свідчить про зростання фінансової незалежності підприємства. Чим вищим є значення цього показника, тим вищою є фінансова стійкість підприємства, тим більш стабільним і незалежним є становище від зовнішніх джерел фінансування і кредиторів.

Для ПАТ «Укртелеком» значення коефіцієнта фінансової незалежності у 2013-2015 рр. такі:

$$К_{ФМ2013} = \frac{4387355}{8016081} = 0{,}55 \quad (10),\ К_{ФМ2014} = \frac{4585049}{7920452} = 0{,}58 \quad (11),\ К_{ФМ2015} = \frac{8374473}{2062877} = 0{,}69 \quad (12).$$

Як видно з проведених розрахунків, коефіцієнт фінансової незалежності в досліджуваному періоді збільшувався і перевищував граничне значення. Це означало, що в підприємства збільшувалася фінансова незалежність у досліджуваному періоді, що оцінюють позитивно.

2. Коефіцієнт фінансової залежності є оберненим до коефіцієнта автономії. Він показує, яка сума загальної вартості майна підприємства припадає на 1 гривню власних коштів. Граничне значення коефіцієнта – менше 2,0 [5]. Збільшення значення коефіцієнта залежності в динаміці свідчить про зростання частки позикових коштів під час фінансування підприємства.

Для ПАТ «Укртелеком» значення коефіцієнта у 2013-2015 рр. були:

$$К_{Ф32013} = \frac{1}{0,55} = 1,83 \text{ (13)}, К_{Ф32014} = \frac{1}{0,58} = 1,73 \text{ (14)}, К_{Ф32015} = \frac{1}{0,69} = 1,44 \text{ (15)}.$$

Значення коефіцієнта в досліджуваному періоді були меншими 2 і характеризувалися негативною динамікою. Останнє свідчило про зменшення частки позикових коштів у процесі фінансування діяльності підприємства й це оцінюють позитивно.

3. Коефіцієнт концентрації позикового капіталу показує, яку частину в балансі підприємства становить позиковий капітал. Граничне значення коефіцієнта концентрації позикового капіталу – менше 0,5 [5]. Позитивна динаміка такого коефіцієнта – до зменшення.

Для досліджуваного підприємства значення коефіцієнта були такими:

$$К_{КЗК2013} = \frac{351550+3277176}{8016081} = 0,45 \quad (16),$$

$$К_{КЗК2014} = \frac{276276+3059127}{7920452} = 0,42 \quad (17),$$

$$К_{КЗК2015} = \frac{1392878+2295526}{12062877} = 0,31 \quad (18).$$

Як видно з розрахунків, у досліджуваному періоді значення коефіцієнта концентрації позикового капіталу зменшувалися, що свідчило про відповідність його значень граничному та про зменшення частки позикового капіталу в балансі підприємства. Останнє оцінюється позитивно.

4. Коефіцієнт маневреності власного капіталу відображає його частину, яку використовують для фінансування поточної діяльності підприємства, тобто частку власного капіталу, вкладену в оборотні активи і ту, що капіталізується. Нормативне значення коефіцієнта маневреності власного капіталу – більше 0,1. Позитивна динаміка його – до зростання [5].

Для ПАТ «Укртелеком» значення коефіцієнта у 2013-2015 рр:

$$К_{МВК2013} = \frac{1810828-3277176}{4387355} = -0,33 \quad (19),$$

$$К_{МВК2014} = \frac{1527928-3059127}{4585049} = -0,33 \quad (20),$$

$$К_{МВК2015} = \frac{1632136-2295526}{8374473} = -0,08 \quad (21).$$

Можна побачити з розрахунків, що значення коефіцієнта характеризувалося як негативне і не перевищувало нормативного значення. Однак коефіцієнт мав позитивну динаміку у 2014-2015 рр. (хоча і незначну), що свідчило про зростання.

Висновки. Отже, можна стверджувати, що в досліджуваному періоді сума власного капіталу підприємства перевищувала суму його залучених коштів. Крім того, темп росту суми власного капіталу підприємства у 2013-2015 рр. перевищував темп росту суми залучених коштів, що оцінюють позитивно. Сума власного капіталу ПАТ «Укртелеком» у 2013-2015 рр. становила понад 50% загальної суми всіх джерел фінансування його діяльності, що є одним із показників його фінансової стійкості. Також позитивним у роботі підприємства є той момент, що в досліджуваному періоді частка власних коштів підприємства в загальній структурі його коштів зросла (на 3,16% і 11,53% відповідно).

Високу частку власного капіталу та її зростання у 2013-2015 рр. загалом оцінюють як позитивну рису фінансового стану підприємства, тому що це свідчить про зміцнення його фінансових позицій та зростання вміння ефективно господарювати. Аналіз показників ліквідності, ділової активності та фінансової стійкості дає змогу стверджувати, що баланс підприємства не є абсолютно ліквідним, а також що воно характеризувалося у 2015 р. негативною зміною коефіцієнтів ліквідності та більшості коефіцієнтів фінансової стійкості. Тому варто звернути увагу на ймовірність виникнення банкрутства, а також здійснювати заходи для підвищення рівня фінансової стійкості підприємства.

На основі вище проведеного дослідження необхідно запропонувати шляхи вдосконалення фінансового стану та фінансових результатів діяльності підприємства, розробити рекомендації щодо недопущення збитків. У таблиці 5 наведена характеристика запропонованих заходів.

Таблиця 5

Характер впливу запропонованих заходів на динаміку показників звітності ПАТ «Укртелеком»

Заходи	Активи	Капітал	Зобов'язання	Доходи	Витрати	Грошовий потік
1	2	3	4	5	6	7
Проведення рекламних акцій	↓	-	↑	-	↑	НГП ↑
Застосування системи знижок для збільшення обсягів продажу	↑	-	-	↑	-	ПГП ↑
Знаходження нових ринків збуту і т.д.	↑	-	-	↑	-	ПГП ↑

Примітка: НГП – негативний грошовий потік, ПГП – позитивний грошовий потік.

Крім вище наведених, можна запропонувати ще такі заходи: підвищення заробітної плати для заохочення працівників; продаж основних засобів, які не використовують на підприємстві; проведення модернізації застарілого обладнання для покращення ефективності виробництва; продаж готової продукції, яку тривалий час зберігали на складах підприємства; придбання матеріалів для виготовлення продукції тощо.

Література:

1. Базілінська О. Я. Фінансовий аналіз : теорія та практика : [навч. посіб. – 2-ге вид.] / О. Я. Базілінська. – К. : Центр учбової літератури, 2011. – 326 с.

2. Косова Т. Д. Організація і методика економічного аналізу: [навч. посібник] / Т. Д. Косова, П. М. Сухарев, Л. О. Ващенко. – К. : Центр учбової літератури, 2012. – 528 с.

3. Методичні рекомендації щодо виявлення ознак неплатоспроможності підприємства та ознак дій з приховування банкрутства, фіктивного банкрутства чи доведення до банкрутства, затверджені наказом Міністерства економіки України 19.01.2006 № 14 / [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://zakon.rada.gov.ua.

4. Офіційний сайт ПАТ «Укртелеком». – [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.ukrtelecom.ua/

5. Селівестрова Л. С. Фінансовий аналіз : [навч.-метод. посіб.] / Л. С. Селівестрова, О. В. Скрипник ; за ред. С. М. Безрутченка. – К. : ЦУЛ, 2012.– 274 с.

6. Серединська В. М. Економічний аналіз: [навч. посібник] / В. М. Серединська, О. М. Загородна, Р. В. Федорович. – Тернопіль : Видавництво Астон, 2010. – 624 с.

7. Шевчук В. О. Аналіз господарської діяльності: [навч. посібник] / В. О. Шевчук, О. В. Коновалова, В. П. Пантелеев. – К. : ДП «Інформ.-аналіт. Агентство», 2011. – 399 с.

8. Шпанковська Н. Г. Аналіз господарської діяльності : теорія, методика, розбір конкретних ситуацій : [навч. посібник] / Н. Г. Шпанковська, Г.О. Король, К.Ф. Ковальчук. – К. : «Центр учбової літератури», 2012. – 328 с.

© О. О. Осадча

Отримано: 28 жовтня 2016 р.

Прорецензовано: 03 листопада 2016 р.

Прийнято до друку: 08 листопада 2016 р.

Осадча О. О. Система показників результативності діяльності вітчизняних суб'єктів / О. О. Осадча // Наукові записки Національного університету «Острозька академія». Серія «Економіка» : науковий журнал. – Острог : Вид-во НУ«ОА», грудень 2016. – № 3(31). – С. 53–58.

УДК:657.37

JEL-класифікація: M 41

Осадча Ольга Олексіївна,
кандидат економічних наук, доцент, доцент кафедри обліку і аудиту
Національного університету водного господарства та природокористування

СИСТЕМА ПОКАЗНИКІВ РЕЗУЛЬТАТИВНОСТІ ДІЯЛЬНОСТІ ВІТЧИЗНЯНИХ СУБ'ЄКТІВ

У статті досліджено показники результативності як визначальну складову інформаційної бази менеджменту вітчизняних підприємств, установ, організацій. Метою роботи є вивчення методології обліково-аналітичного забезпечення результативності підприємницької та непідприємницької діяльності, обґрунтування факторів їх об'єктивності та достовірності. Розкрито методично-організаційні підходи до оцінки господарської діяльності загалом, а також напрямів її соціально-економічної та екологічної збалансованості. На прикладі оцінки виконання Програми екологічної безпеки запропоновано показники результативності господарської діяльності як комплекс показників фінансування, продукту, ефективності та якості, наведено їх узагальнення на рахунках бухгалтерського обліку.

Ключові слова: *облікова інформація, підприємства, неприбуткові організації, суб'єкти державного сектора, фінансовий результат, доходи, витрати, результативність, прибуток, збиток, результат виконання кошторису.*

Осадчая Ольга Алексеевна,
кандидат экономических наук, доцент, доцент кафедры учета и аудита
Национального университета водного хозяйства и природопользования

СИСТЕМА ПОКАЗАТЕЛЕЙ РЕЗУЛЬТАТИВНОСТИ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ОТЕЧЕСТВЕННЫХ СУБЪЕКТОВ

В статье исследовано показатели результативности как определяющую составляющую информационной базы менеджмента отечественных предприятий, учреждений, организаций. Целью работы является изучение методологии учетно-аналитического обеспечения результативности предпринимательской и непредпринимательской деятельности, обоснование факторов их объективности и достоверности. Раскрыто методические и организационные подходы к оценке хозяйственной деятельности в целом, а также направлений ее социально-экономической и экологической сбалансированности. На примере оценки выполнения Программы экологической безопасности предложены показатели результативности хозяйственной деятельности как комплекс показателей финансирования, продукта, эффективности и качества, приведены их обобщения на счетах бухгалтерского учета.

Ключевые слова: *учетная информация, предприятия, неприбыльные организации, субъекты государственного сектора, финансовый результат, доходы, расходы, результативность, прибыль, убыток, результат выполнения сметы.*

Olga Osadcha,
Ph.D in Economics, Associated Professor, National University of Water Management and Natural Resources Use

SYSTEM PERFORMANCE INDICATORS ACTIVITY OF DOMESTIC SUBJECTS

We study the performance indicators as a defining component of the management information base of domestic enterprises, institutions and organizations. The aim of this work is to study the methodology of accounting and analytical support for the performance of entrepreneurial and non-entrepreneurial activity, study the factors of their objectivity and reliability. Disclosed methodological and organizational approaches to the assessment of economic activity in general, as well as the directions of its socio-economic and environmental balance. For example, evaluation of the implementation of environmental safety programs offered indicators of business performance as a set of indicators of financing, product performance and quality, given their generalizations in the accounts.

Key words*: accounting information, enterprises, non-profit organizations, public sector entities, financial results, revenues, costs, productivity, profit, loss, the result of the estimate.*

Постановка проблеми. У загальноекономічному значенні фінансові результати як оцінка підсумку господарської діяльності – приріст чи зменшення вартості власного капіталу. Водночас перевищення доходів над пов'язаними з ними витратами не забезпечують достовірності оцінки результативності фі-

нансово-господарської діяльності: в сучасних умовах актуальним є використання в системі управління виробництвом товарів (робіт, послуг) показників результативності.

Економічний зміст результативності (effectiveness – дієвість, ефективність) – досягнуті результати порівняно з цілями, зіставлені з використаними для досягнення цих цілей ресурсами; характеризує дієвість, досягнення, ступінь завершення системою потрібної роботи й реалізації встановлених цілей [1].

Загально прийняте визначення результативності в нормативній базі регулювання економічних операцій – це вихід системи, вплив її функціонування на зовнішнє середовище; підсумок, продукт якої-небудь діяльності [6, с. 453].

Конкретнішими показниками економічної ефективності є продуктивність і фондомісткість праці, фондовіддача і фондомісткість продукції, матеріаловіддача і матеріаломісткість продукції, економічна ефективність капітальних вкладень, нової техніки, енергомісткість продукції та інші [4, с. 216].

Очевидним є ототожнення результативності та ефективності, що в умовах формування збалансованого національного розвитку потребує уточнення.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Сучасні умови господарської діяльності вимагають розкриття ресурсного потенціалу з використанням показників результативності, визнаних у формах інтегрованої звітності, чому присвячено роботи О. П. Мягченко [3], Ю. М. Мельника [5], К. А. Олейника [9], О. І. Олексюка [5], О. С. Савченко [5], Я. В. Соколова [17] та ін. Комплексна оцінка результативності фінансово-господарської діяльності потребує подальших досліджень із урахуванням розвитку концепції збалансованості господарської діяльності.

Мета і завдання дослідження. Метою нашої роботи є вивчення методології обліково-аналітичного забезпечення результативності підприємницької та непідприємницької діяльності, обґрунтування факторів об'єктивності та достовірності складових системи результативності як інформаційної основи прийняття ефективних оперативних та стратегічних управлінський рішень.

Виклад основного матеріалу. Особливості формування обліково-аналітичного забезпечення діяльності залежать від організаційно-економічних характеристик суб'єктів у розрізі такої класифікації:

1. Підприємства недержавного сектора економіки: приватні підприємства; комерційні банківські та небанківські фінансові установи.

2. Суб'єкти господарської діяльності державного сектора: державні підприємства, державні товариства, державні корпорації; неприбуткові бюджетні організації (бюджетні установи та загальнодержавні цільові фонди); державні банківські та небанківські фінансові установи.

3. Неприбуткові небюджетні організації (громадські організації, творчі спілки, релігійні організації та ін.).

Облік формування фінансових результатів господарської діяльності регламентується національними обліковими положеннями, зокрема:

– для суб'єктів підприємницької діяльності та небюджетних неприбуткових організацій – Положеннями (стандартами) бухгалтерського обліку (П(С)БО) 15 «Дохід» та 16 «Витрати» [13; 15];

– для суб'єктів непідприємницької діяльності (крім небюджетних неприбуткових організацій) – Національними положеннями (стандартами) бухгалтерського обліку в державному секторі (НП(С)БОДС) 124 «Доходи» та 135 «Витрати» [7; 8].

Показники фінансового результату як об'єкти обліку наведено в табл. 1.

Таблиця 1

Показники фінансового результату господарської діяльності

№ з\п	Показники	Суб'єкти підприємницької діяльності		Суб'єкти непідприємницької діяльності		
		Підприємства (зокрема ДП)**	Банківські та небанківські фінансові установи	Небюджетні неприбуткові організатор [14]	СДС ***	
					Бюджетні неприбуткові організації [14]	Інші СДС (крім ДП)
1	2	3	4	5	6	7
1.	Реалізаційні доходи	Доходи від основної та іншої реалізації	Доходи від основної та іншої реалізації	Дохід від цільових коштів, основної статутної реалізації*	Дохід від цільових коштів, обмінних та необмінних операцій*	Дохід від цільових коштів, обмінних та необмінних операцій
	Позареалізаційні доходи	Пасивні доходи, інші позареалізаційні доходи	Пасивні доходи, інші позареалізаційні доходи	Пасивні доходи, доходи від господарських штрафів, компенсації недостач, списання кредиторської заборгованості, курсової різниці тощо*		Пасивні доходи, інші позареалізаційні доходи

Продовження Таблиці 1

	Операційні витрати	Собівартість реалізації	Собівартість реалізації	Витрати, пов'язані з використанням цільових коштів	Витрати, пов'язані з обмінними та необмінними операціями	
				Собівартість реалізації (операції підприємницького характеру)	Інші витрати операційної діяльності	
	Інші витрати діяльності	Визнані інші витрати діяльності (фінансової, іншої господарської)				
4	Результат співвідношення доходів та витрат	Прибуток (збиток)	Прибуток (збиток)	Прибуток (збиток)*	Результат виконання кошторису*	Результат виконання кошторису

*Перевищення доходів над витратами (прибуток / збиток) зараховується в кошторис наступного року (з метою дотримання статусу неприбутковості).

**Державні підприємства.

***Суб'єкти державного сектора.

Зазначені показники фінансового результату повністю корелюють із фінансовою звітністю – Ф №2 «Звіт про фінансові результати (Звіт про сукупний дохід).

Підкреслюючи парадокси бухгалтерського обліку, вказував на неспівставність показників фінансового результату (нелогічність арифметичного їх сумування) російський науковець Я. В. Соколов. Професор застерігав, що показник фінансового результату, обчислений за певний період, не може бути рівним сумі відповідних показників, розрахованих на кожну звітну дату в межах такого звітного періоду [17, с. 75]. Справжню величину показника ФР, отриманого з моменту виникнення суб'єкта до певної звітної дати, визначають як різницю між отриманим і вкладеним капіталом.

Згідно із фундаментальним принципом бухгалтерського обліку про безперервність діяльності загальний *фінансовий результат за весь час існування суб'єкта не піддається розрахунку*. Його слід визначати на кожну звітну дату як величину кінцеву і не сумувати з аналогічним показником за інші періоди.

Постає питання – наскільки величина такого накопиченого фінансового результату є об'єктивною оцінкою фінансового стану? Міжнародна практика активно застосовує для оцінки діяльності більш розширений (за вибором власника, погодженням з інвесторами та контролюючими органами) спектр показників із визнанням їх в інтегрованій звітності.

Міжнародний стандарт з інтегрованої звітності (МСІЗ), прийнятий у грудні 2013 року, передбачає як фінансові, так і нефінансові результативні показники з питань, що мають пріоритетне значення в оперативному та стратегічному управлінні.

За МСІЗ Інтегрований звіт містить вісім елементів: 1) огляд організації і зовнішнє середовище; 2) управління; 3) бізнес модель; 4) ризики і можливості; 5) стратегія і розподіл ресурсів; 6) результати діяльності; 7) перспективи на майбутнє; 8) основні принципи підготовки та презентації [2].

Найбільш поширену практику оцінювання результативності на міжнародних ринках мають:

• Balanced Score Card (BSC) (збалансована система показників) – система стратегічного управління організацією на основі оцінки її ефективності із набору показників з урахуванням таких аспектів діяльності як фінансова, виробнича, маркетингова, а також здатність до навчання та розвитку;

• універсальна система показників К. Х'юберта (TPS): система удосконалення, розвитку, навчання як цілісна складова теорії менеджменту (між елементами системи повинен підтримуватися баланс);

• Модель Tableau de Bord (бортове табло): система з використанням Balanced Score Card, якій притаманна наявність причино-наслідкових зв'язків між фінансовими та нефінансовими показниками діяльності; для кожного підрозділу (підприємства) ставиться генеральна ціль, що своєю чергою розкладається на цілі підлеглих підрозділів;

• «Піраміда ефективності» (модель К. МакНейра, Р. Ланча, К. Кроса): основною концепцією є зв'язок клієнто-орієнтованої корпоративної стратегії з фінансовими показниками, доповненими декількома ключовими якісними (нефінансовими) показниками [5; 11].

Глобалізація ринкових відносин обумовлює потребу оцінки діяльності суб'єкта не тільки через визначення економічних показників його конкурентоздатності: практично на один щабель вагомості стають показники соціальної відповідальності господарювання та екологічної безпеки операційної діяльності. Тому результативність фінансово-господарської діяльності вітчизняних суб'єктів – це оцінка:

– виконання основних статутних завдань та планів (програм) операційної діяльності;

– раціонального використання виробничих ресурсів із метою забезпечення збалансованої соціально-економічної та екологічної її складових;

– позиціонування суб'єкта на рівні регіональної та національної економіки в теперішній час та в найближчій перспективі.

Варто зазначити, що для економічних енциклопедій визначення поняття «результативність» не є поширеним (на відміну від ефективності). Враховуючи практику оцінювання виконання бюджетних програм у межах Програмно-цільового методу планування бюджету, показники результативності фінансово-господарської діяльності доцільно розглянути як комплекс показників затрат (фінансування), продукту, ефективності та якості [12].

З урахуванням вимог щодо об'єктивності оцінки, можливості порівняння її в розрізі суб'єктів певної організаційно-правової форми результативність господарської діяльності можна представити як систему показників, наведену в табл. 2.

Таблиця 2

Показники результативності господарської діяльності

№ з\п	Показники	Суб'єкти підприємницької діяльності		Суб'єкти непідприємницької діяльності		
		Підприємства (зокрема ДП*)	Банківські та небанківські фінансові установи	Небюджетні неприбуткові організації	СДС **	
					Бюджетні неприбуткові організації	Інші СДС (крім ДП)
1	2	3	4	5	6	7
1.	*Фінансових результатів*					
1.1.	Доходи	√	√	√	√	√
1.2.	Витрати	√	√	√	√	√
1.3.	Прибуток (збиток)	√	√	√	-	-
1.4.	Результат виконання кошторису	-	-	-	√	√
2.	*Продукту*					
2.1.	Обсяг основної реалізації	√	√	√		
2.2.	Обсяг освоєних цільових коштів (бюджетних, позабюджетних)	-	-	√	√	√
3.	*Ефективності*					
3.1.	Доходи від реалізації на одиницю собівартості	√	√	√	√	√
3.2.	Доходи від цільового фінансування на одиницю витрат, передбачених відповідним кошторисом	-	-	√	√	√
4.	*Якості*	Виконання (позитивна динаміка) показників фінансового результату, продукту, ефективності				

*Державні підприємства.

**Суб'єкти державного сектора.

Актуальним для суб'єктів є моніторинг реалізації програм соціального забезпечення працівників та екологічної безпеки операційної діяльності. В міжнародній практиці рекомендованими індикаторами збалансованого функціонування є такі показники:

А. Економічної ефективності господарської діяльності:

– базові: валовий дохід, дохід від основної реалізації, собівартість реалізації, вартість активів майна (середньорічна), вартість чистих активів, середньоспискова чисельність працівників, прибуток до оподаткування, нерозподілений прибуток (непокритий збиток);

– похідні: фондовіддача та фондомісткість; продуктивність праці; середня заробітна плата; рентабельність [9].

Б. Екологічної безпеки – якісні (V) та кількісні (VV) показниками, зокрема: споживання енергії та тепла (VV), використання виробничих запасів (VV), використання природних ресурсів – водних, енергетичних (VV), вартість / обсяг відходів (VV), якість внутрішнього та зовнішнього повітряного середовища (V), оцінка шумів, запаху (V), екологічна безпека: технологічного процесу, робочого місця, кінцевого продукту діяльності (V) [3].

В. Корпорати́вної соціа́льної відповіда́льності (КСВ) – відповідальності тих, хто приймає бізнес-рішення, за тих, на кого безпосередньо чи опосередковано ці рішення впливають; концепція, що заохочує суб'єктів враховувати інтереси суспільства, беручи на себе відповідальність за вплив своєї діяльності [16]. В узагальненому вигляді зміст показників СВБ представлено як сукупність чотирьох блоків: забез-

печення здоров'я; розвиток корпоративної культури; навчання, підвищення кваліфікації; відпочинок та розваги; мотивація праці.

Альтернативні показники результативності виконання Програми екологічної безпеки операційної діяльності наведено в табл. 3.

Таблиця 3

Показники результативності виконання Програми екологічної безпеки операційної діяльності промислового підприємства (за звітний період)

№ з\п	Показники	Зміст	Джерело інформації	
			Аналітичний субрахунок	Документальне підтвердження
1	2	3	4	5
1.	*Фінансування заходів екологічної безпеки операційної діяльності*			
1.1.	Кошти, витрачені на фінансування заходів екологічної безпеки операційної діяльності	Сума коштів, сплачена контрагентам за поставки (послуги), пов'язані з виконанням Програми	631/екол	Платіжні документи, договір, рахунок, Відомість за рах. 631
1.2.	Відрахування з прибутку у Фонд екологічної безпеки	Розмір відрахування з прибутку на поповнення Фонду	443/екол	Статут, наказ, бух. довідка, Відомість за рах. 443
2.	*Продукту*			
2.1.	Понесені операційні витрати на виконання Програми	Операційні витрати, пов'язані з виконанням еколого-забезпечуючих заходів у межах Програми	91/екол,92/екол – 949/екол	Лімітно-заборна карта, Акт списання, бух. довідка, Відомість за рах. 91-94
2.2.	Балансова вартість створених (придбаних) активів екологічного призначення	Первісна вартість виготовлених та / або придбаних оборотних і необоротних активів екологічного призначення	10/екол -12/екол, 20/екол -25/екол	Накладна, Акт оприбуткування, бух. довідка, Відомість за рах. 10-12, 20-2
3.	*Ефективності*			
3.1.	Коефіцієнт витратності системи екологічної безпеки	Відношення операційних витрат, пов'язаних із виконанням еколого-забезпечуючих заходів до суми операційних доходів	–	Бухгалтерська довідка (розрахунок)
3.2.	Рентабельність системи екологічної безпеки	Відношення фінансового результату (прибутку) від операційної діяльності до витрат, пов'язаних із виконанням еколого-забезпечуючих заходів	–	Бухгалтерська довідка (розрахунок)
4.	*Якості*	Оцінка виконання показників результативності та їх впливу на забезпечення нормативних значень якісних та кількісних показників екологічної безпеки (наведених вище)		

Висновки. Отже, запропоновані методичні підходи обліково-аналітичного забезпечення результативності в розрізі підприємницької та непідприємницької діяльності дозволяють аналітично сформувати облікову інформацію за показниками кінцевих фінансових результатів, ідентифікують динаміку ефективності господарювання та її вплив на фінансування заходів соціального забезпечення працівників та екологічної безпеки статутної діяльності. Це дозволить приймати виважені управлінські рішення щодо оптимізації використання ресурсного потенціалу, забезпечення конкурентоздатності загалом.

Література:

1. Ефективність як економічна категорія // [Електронний ресурс] – Режим доступу : http:dspace.nuft.edu.ua/.../Determination.

2. Інтегрована звітність // [Електронний ресурс] – Режим доступу : http://konf.amsfo.com.ua/integrovana-zvitnist-v-sistemi-upravlinnya-pidpriyemstv.

3. Мягченко О. П. Основи екології : підручник / О. П. Мягченко. – К. : Центр учбової літератури, 2010. – 312 с.

4. Мочерний С. В. Основи підприємницької діяльності / С. В. Мочерний. – К. : Академія, 2005. – 280 с.

5. Мельник Ю. М., Савченко О. С. Проблеми застосування збалансованої системи показників на вітчизняних підприємствах ; Олексюк О. І. Економіка результативності діяльності підприємства : монографія / О. І. Олексюк. – К. : КНЕУ, 2008. – 362 с.

6. Навчально-економічний словник-довідник / Укладачі : Іфтемічук В. С., Григорєв В. А. та ін. – 2-ге видання. – Львів : «Магнолія – 2006», 2007. – 688 с.

7. Національне положення (стандарт) бухгалтерського обліку в державному секторі 124 «Доходи» : Наказ Міністерства фінансів України 24.12.2010 № 1629 // [Електронний ресурс] – Режим доступу : http://www.minfin.gov.ua/control/uk/publish.

8. Національне положення (стандарт) бухгалтерського обліку в державному секторі 135 «Витрати» : Наказ Міністерства фінансів України 18.05.2012 № 568 // [Електронний ресурс] – Режим доступу : http://zakon5.rada.gov.ua.

9. Олейник К. А. Экологические риски в предпринимательской деятельности / К. А. Олейник. – М. : Анклир, 2002. – С. 33.

10. Оценка как результат процессов анализа фактов // [Електронний ресурс] – Режим доступу : http: http://library.if.ua/book/155/10191.html.

11. Осадча О. О. Інформаційне забезпечення результатів господарської діяльності : обліково-аналітичні підходи : [монографія] / О. О. Осадча. – Рівне : НУВГП, 2015. – 307 с.

12. Про схвалення Концепції застосування програмно-цільового методу в бюджетному процесі. Розпорядження Кабінету міністрів України від 14 вересня 2002 р. за № 538-р.

13. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 15 «Дохід» : Наказ Міністерства фінансів України від 29 листопада 1999 року № 290 (з чинними змінами і доповненнями) // [Електронний ресурс] – Режим доступу : http://zakon5.rada.gov.ua.

14. Про затвердження Положення про Реєстр неприбуткових організацій та установ: Наказ Міністерства Фінансів України 24.01.2013р. за №37 // [Електронний ресурс] – Режим доступу : http://search.ligazakon.ua

15. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 16 «Витрати»: Наказ Міністерства фінансів України від 31 грудня 1999 року № 318 (з чинними змінами і доповненнями) // [Електронний ресурс] – Режим доступу : http://zakon5.rada.gov.ua.

16. Соціальна відповідальність бізнесу // [Електронний ресурс] – Режим доступу : http:wikipedia.org/wiki.

17. Соколов Я. В. Основы теории бухгалтерского учета [Монография] / Я. В.Соколов. – М. : Финансы и статистика, 2003. – 496 с.

© О. С. Олійник

Отримано: 20 листопада 2016 р.

Прорецензовано: 26 листопада 2016 р.

Прийнято до друку: 04 грудня 2016 р.

Олійник О. С. Зростання прибутковості як передумова забезпечення фінансової безпеки тов «Суффле Агро Україна» / О. С. Олійник // Наукові записки Національного університету «Острозька академія». Серія «Економіка» : науковий журнал. – Острог : Вид-во НУ«ОА», грудень 2016. – № 3(31). – С. 59–63.

УДК 338.4

D-24

Олійник Ольга Сергіївна,
магістрантка, Національний університет «Острозька академія»

ЗРОСТАННЯ ПРИБУТКОВОСТІ ЯК ПЕРЕДУМОВА ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ФІНАНСОВОЇ БЕЗПЕКИ ТОВ «СУФФЛЕ АГРО УКРАЇНА»

У статті проаналізовано показники фінансової стійкості, ліквідності, ділової активності, рентабельності та ймовірності банкрутства підприємства. На їх основі виявлено проблеми фінансової безпеки ТОВ «Суффле Агро Україна». Здійснено операційний аналіз, запропоновано способи зростання прибутку та підвищення фінансової безпеки на ТОВ «Суффле Агро Україна».

Ключові слова: *прибуток ТОВ «Суффле Агро України», показники фінансової безпеки, точка беззбитковості.*

Олейник Ольга Сергеевна,
магистрантка, Национальный университет «Острожская академия»

РОСТ ПРИБЫЛЬНОСТИ КАК ПРЕДПОСЫЛКИ ОБЕСПЕЧЕНИЯ ФИНАНСОВОЙ БЕЗОПАСНОСТИ ООО «СУФФЛО АГРО УКРАИНА»

В статье проанализированы показатели финансовой устойчивости, ликвидности, деловой активности, рентабельности и вероятности банкротства предприятия. На их основе выявлены проблемы финансовой безопасности ООО «Суффле Агро Украина». Осуществлено операционный анализ, предложены способы роста прибыли и повышения финансовой безопасности на ООО «Суффле Агро Украина».

Ключевые слова*: прибыль ООО «Суффле Агро Украина», показатели финансовой безопасности, точка безубыточности.*

Olha Oliinyk,
magister, National University Ostroh Academy

GROTH OF PROFITABILITY AS THE MAIN POINT OF FINANCIAL SAFETY LLC SOUFFLET AGRO UKRAINE

In the article we analyze the indicators of financial stability, liquidity, business activity, profitability and the likelihood of bankruptcy of enterprise. Based on that we identified the problems of financial security «Soufflet Agro Ukraine». We did the operational analysis and proposed ways of increasing profit and improving financial safety at «Soufflet Agro Ukraine».

Key words: *profit of Soufflet Agro Ukraine, indicators of financial safety, break-even point.*

Постановка проблеми. Для успішного функціювання ТОВ «Суффле Агро Україна» важливим є отримання прибутку від діяльності та забезпечення основних процесів підприємства фінансовими ресурсами. Уваги заслуговує проблема фінансової безпеки підприємства в умовах забезпечення його прибутковості, тому виявлення можливих способів зростання фінансової безпеки є актуальним в умовах фінансової кризи.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблемі зростання прибутковості як передумові забезпеченості фінансової безпеки присвячено праці багатьох економістів. К. С. Горячева досліджувала фінансову безпеку підприємства як складову економічної безпеки [2]. Р. С. Папехін досліджував фактори фінансової стійкості і безпеки підприємства [4]. І. О. Бланк пропонує способи управління фінансовою безпекою підприємства [1]. Н. А. Мамонтова особливу увагу приділяла фінансовій стійкості акціонерного товариства як основі економічного розвитку [3]. Більшість праць направлена на виявлення загальних тенденцій щодо забезпечення фінансової безпеки підприємства. Проте не достатньо висвітлена проблематика зростання фінансової безпеки конкретного підприємства за рахунок зростання прибутковості на основі операційного аналізу.

Мета дослідження. Мета дослідження полягає у виявленні проблем фінансової безпеки ТОВ «Суффле Агро Україна» та визначенні способів забезпечення фінансової безпеки на основі зростання прибутковості.

Виклад основного матеріалу. Негативним є факт появи збитку на ТОВ «Суффле Агро Україна» у 2015 році в сумі 9185,00 тис. грн. За 2013-2015 роки на ТОВ «Суффле Агро Україна» був нестійкий передкризовий фінансовий тип та згідно із трьома моделями банкрутства підприємству загрожує банкрутство. Це підтверджує те, що потрібно удосконалювати фінансову безпеку підприємства.

Варто дослідити стан фінансової безпеки ТОВ «Суффле Агро Україна» за допомогою різних груп показників: платоспроможності, ліквідності, ділової активності, рентабельності та ймовірності банкрутства. Розпочнемо із показників платоспроможності підприємства. Умова фінансової стійкості (короткострокові кредити мають покривати суму виробничих запасів і готової продукції) не дотримується, тому тип фінансової стійкості на ТОВ «Суффле Агро Україна» є передкризовим.

Таблиця 1

Динаміка відносних показників фінанасової стійкості ТОВ «Суффле Агро Україна» за 2013-2015 рр.

Показники	Нормативне значення	2013 рік	2014 рік	2015 рік	Абсолютний приріст, млн грн	
					2014-2013 рр.	2015-2014 рр.
К-т автономії	≥ 0,5	0,27	0,28	0,09	0,00	-0,19
К-т концентрації позикового капіталу	< 0,5	0,73	0,72	0,91	0,00	0,19
К-т фінансової залежності	< 2	3,70	3,63	11,17	-0,07	7,54
К-т фінансової стійкості	0,75 – 0,9	0,27	0,32	0,09	0,05	-0,23
К-т фінансового ризику	0,7 – 1	2,70	2,63	10,17	-0,07	7,54
К-т маневреності власного капіталу	0,3 – 0,5	0,99	1,14	0,83	0,15	-0,31
К-т забезпечення запасів ВОК	0,5 – 0,8	0,37	0,48	0,12	0,11	-0,36
К-т забезпечення оборотних активів ВОК	≥ 0,1	0,27	0,32	0,08	0,05	-0,24
Індекс постійного активу	Зменшення	0,01	0,02	0,17	0,01	0,15

За даними таблиці 1 відносні показники фінансової стійкості за 2012-2015 рр. мали тенденцію до зростання. Коефіцієнт автономії у 2015 році зменшився це показує вищий ступінь залежності підприємства від зовнішніх факторів лише 9% активів фінансувалось за рахунок власного капіталу. Зростання коефіцієнта позикового капіталу до 0,91 у 2015 році показує нарощення частки кредитів у пасиві підприємства і свідчить про збільшення залежності у фінансуванні господарської діяльності. Зменшення коефіцієнта фінансової стійкості на 0,23 у 2015 році оцінють негативно і це показує зменшення частки власного капіталу в залучених коштах. У 2015 році 83% власного капіталу було використано для фінансування поточної діяльності, тобто вкладено в оборотні кошти. У 2013-2015 рр. необоротні активи профінансовано за допомогою інших джерел. Дослідивши показники фінансової стійкості, бачимо, що стан фінансової стійкості за 2013-2015 роки був незадовільний.

Таблиця 2

Динаміка відносних показників ліквідності балансу ТОВ «Суффле Агро Україна» за 2013 – 2015 роки

Показники	2013 рік	2014 рік	2015 рік	Абсолютний приріст, тис. грн	
				2014-2013 рр.	2015-2014 рр.
Коефіцієнт абсолютної ліквідності	0,001	0,001	0,033	0,000	0,032
Коефіцієнт поточної ліквідності	0,365	0,493	0,391	0,128	-0,103
Коефіцієнт загальної ліквідності	1,366	1,461	1,082	0,095	-0,379
Коефіцієнт ліквідності під час мобілізації грошових коштів	0,992	1,243	0,000	0,251	-1,243

Баланс підприємства за 2013-2015 рр. не відповідав критеріям абсолютної ліквідності, повністю виконувалася лише третя умова абсолютної ліквідності балансу. Це означає, що у 2015 р. лише 0,1% короткострокових боргів підприємства може погасити в поточний момент. Як бачимо з таблиці 2, коефіцієнт швидкої ліквідності дорівнював 0,49 і це свідчило про те, що підприємство у 2015 року половину короткострокових зобов'язань могло забезпечити за рахунок оборотних коштів. Значення показника загальної ліквідності не перебувало в межах норми протягом усього аналізованого періоду (> 2). У 2015 р. значення коефіцієнта загальної ліквідності становило 1,08 пункта. Зменшення всіх показників ліквідності свідчить про зменшення мобільності підприємства під час розрахунків із кредиторами.

Окрім цього, у 2015 році на одиницю активів припадало 2,04 грн реалізованої продукції. Таке зниження показника у 2015 році оцінюють негативно, оскільки капітал підприємства здійснив менше оборотів, а це своєю чергою спричинило зростання тривалості обороту загального капіталу з 137 днів у 2012 році

до 176 днів у 2015 році. Негативним те збільшення тривалості обороту власного капіталу на 8 дні у 2015 році порівняно з 2013 роком. У перспективі це свідчить про падіння ефективності використання капіталу загалом та власного капіталу зокрема.

Таблиця 3

Динаміка показників ефективності використання ресурсів ТОВ «Суффле Агро Україна» за 2013-2015 роки

Показники	2013 рік	2014 рік	2015 рік	Абсолютний приріст, тис. грн	
				2014-2013 рр.	2015-2014 рр.
Коефіцієнт оборотності активів	2,62	2,96	2,04	0,34	-0,92
Тривалість одного обороту активів, днів	137,19	121,60	176,32	-15,59	54,72
Коефіцієнт оборотності оборотних активів	2,63	2,97	2,07	0,34	-0,90
Тривалість обороту оборотних активів, днів	136,76	121,12	174,13	-15,64	53,01
Коефіцієнт оборотності дебіторської заборгованості	8,96	10,21	6,64	1,25	-3,56
Тривалість обороту дебіторської заборгованості, днів	40,19	35,27	54,19	-4,93	18,92
Коефіцієнт оборотності кредиторської заборгованості	70,17	36,51	28,20	-33,66	-8,31
Тривалість обороту кредиторської заборгованості, днів	5,13	9,86	12,77	4,73	2,91
Коефіцієнт оборотності власного капіталу	15,71	10,85	14,33	-4,87	3,49
Тривалість обороту власного капіталу, днів	22,91	33,19	25,12	10,28	-8,08
Тривалість операційного циклу, днів	151,14	135,34	181,59	-15,80	46,25
Тривалість фінансового циклу, днів	146,01	125,48	168,82	-20,53	43,34
Коефіцієнт оборотності ОЗ	841,17	750,98	859,61	-90,18	108,63
Тривалість одного обороту ОЗ, днів	0,43	0,48	0,42	0,05	-0,06

Оцінивши показники ділової активності, бачимо, що позитивних змін на підприємстві не відбувалося. Так, у 2013 році підприємство в середньому розраховувалось зі своїми кредиторами через 5,13 дні, тоді як у 2015 році через 12,77 дні. Таке зростання тривалості обороту кредиторської заборгованості є негативним і свідчить про зменшення фінансової стійкості і розтягування процесу розрахунку з кредиторами в часі. Тривалість обороту оборотних активів протягом аналізованого періоду зростала з 137 у 2013 до 174 днів у 2015 році. Позитивним є збільшення обороту оборотних активів, це свідчить про зростання попиту на продукцію та збільшення виробничих запасів. У 2015 році дебітори ТОВ «Суффле Агро Україна» розраховувались на 14 днів довше, ніж у 2013 році. За аналізований період операційний цикл був у межах 135-181 дня. Тривалість одного фінансового циклу у 2015 році дорівнювала 169 днів, що на 46 днів менше (таблиця 3).

Таблиця 4

Динаміка показників рентабельності ТОВ «Суффле Агро Україна» за 2012-2015 роки

Показники	2013 рік	2014 рік	2015 рік	Абсолютний приріст, тис. грн	
				2014-2013 рр.	2015-2014 рр.
Валова рентабельності (збитковості) реалізованої продукції, %	305,21	1009,17	-856,73	703,97	-1865,91
Операційна прибутковість РП, %	8,78	5,45	0,78	-3,32	-4,67
Рентабельність (збитковість) продукції за собівартість її реалізації, %	19,22	20,20	13,84	0,98	-6,36
Операційна прибутковість активу, %	23,03	16,15	1,60	-6,88	-14,55
Чиста рентабельність активу, %	13,86	4,93	-2,90	-8,93	-7,83
Чиста рентабельність ВК, %	83,02	18,06	-20,34	-64,96	-38,40
Чиста рентабельність ОЗ, %	939,14	297,81	-307,60	-641,33	-605,42
Чиста рентабельність ОА, %	0,14	0,05	-0,03	-0,09	-0,08

Таким чином, у 2015 році (таблиця 4) з появою збитку рентабельність набула мінусового значення, на 100 грн. витрат на виготовлення продукції припадало 856,73 грн. збитку від основної діяльності. На 100 грн. вкладених у виробництво продукції припадало 20,20 грн. валового прибутку. Негативним є зменшення прибутковості продукції за собівартістю її реалізації. У 2015 році на 6,36 грн. менше отримували валового прибутку з 100 грн. вкладених у виробництво продукції. У 2015 році операційна рентабельність активів склала лише 1,6 грн. Низький рівень рентабельності активів за 2014-215рр. свідчить про низький попит на продукцію фірми або ж про перекидання капіталу в активи.

Здійснивши аналіз показників рентабельності діяльності ТОВ «Суффле Агро Україна» за 2013-2015 роки, можна помітити чітку тенденцію до їх зниження. Така ситуація на підприємстві свідчить про наявні проблеми в управлінні доходами, витратами та майном підприємства. Найбільш ефективною діяльність підприємства була у 2013 році, коли всі показники рентабельності були найвищими.

Згідно із таблицею 5 за 2012-2015 роки ТОВ «Суффле Агро Україна» не загрожує банкрутство за моделю Ліса, оскільки ZЛ> 0,037 (0,074 > 0,094). Проте відповідно до моделі Альтмана у 2015 році значення Za<1,23, тому ТОВ «Суффле Агро Україна» загрожує банкрутство. У 2015 році показник Zc<0,862, тому підприємству згідно із моделлю Спрінгейта також загрожувало банкрутство. Відповідно до моделі Таффлера і Тішоу протягом досліджуваного періоду підприємству не загрожувало банкрутство, проте 2015 році значення функції наближалось до граничного значення. Згідно із моделлю Давидової та Бєлякова банкрутство ТОВ «Суффле Агро Україна» загрожує за 2013-2015 роки, це зумовлено недостачею власного оборотного капіталу на підприємстві.

Таблиця 5

Основні елементи моделі Ліса на основі даних ТОВ «Суффле Агро Україна» за 2015 рр.

Рік/ модель	2015 рік				
	Ліса	Альтмана	Спрінгейта	Таффлера і Тішоу	Давидової та Бєлякова
К1	0,985	-0,836	0,074	0,064	-0,836
К2	0,059	0,108	-0,020	1,082	-0,226
К3	0,108	-0,020	-0,022	0,911	1,428
К4	0,098	0,098	1,428	1,428	1,428
К5	-	1,428	-	-	-
Z	0,074	0,891	0,571	0,567	-7,166

Проаналізувавши основні групи показників фінансової безпеки, бачимо, що в ТОВ «Суффле Агро Україна» існують проблеми пов'язані з фінансовою стійкістю, платоспроможністю та рентабельністю. Здійснимо операційний аналіз діяльності підприємства, щоб визначити точку беззбитковості.

Таблиця 6

Операційний аналіз ТОВ «Суффле Агро Україна» за 2013-2015 рр.

Показники	2013 рік	2014 рік	2015 рік	Абсолютний приріст, тис. грн	
				2014-2013 рр.	2015-2014 рр.
Маржинальний прибуток, тис. грн.	74324,00	83176,00	78691,00	8852,00	-4485,00
Коефіцієнт маржинального прибутку	0,16	0,17	0,12	0,01	-0,05
Поріг беззбитковості	202675,84	259557,79	281549,45	56881,95	21991,66
Запас фінансової міцності	258283,16	235341,21	365739,55	-22941,95	130398,34
Коефіцієнт запасу міцності	0,13	0,10	0,09	-0,03	-0,01
Сила дії операційного важеля	2,43	6,25	-14,70	3,82	-20,95

За даними таблиці 6 поріг беззбитковості зростав за 2013-2015 роки, це оцінюють негативно, оскільки показує, що підприємству треба виробляти все більше продукції задля підтримання його діяльності на мінімальному рівні. У 2015 році ТОВ «Суффле Агро Україна» слід виробляти 281549 одиниць товарів задля досягнення беззбитковості. Така ситуація зумовлена зменшенням доходів та зростанням витрат, зокрема собівартості продукції. Коефіцієнт запасу міцності зменшувався за 2013-2015 роки, це показує що лише 9% зниження обсягів реалізації може дозволити собі ТОВ «Суффле Агро Україна» у 2015 році до досягнення точки беззбитковості. Сила дії операційного важеля зросла на 3,82 пункти під час збільшення обсягу продажів на одиницю прибуток зросте на 6,25 грн у 2014 році. Це означає що сила впливу операційного важеля більша і відповідно більший рівень постійних витрат. Проте у 2015 році з появою збитку на ТОВ «Суффле Агро Україна» під час збільшення обсягу продажу на одиницю з'являється збиток у сумі 14,7 грн.

Основними шляхами збільшення величини прибутку ТОВ «Суффле Агро Україна» в умовах ринкової конкуренції є:

– збільшення обсягів реалізації продукції (за рахунок розширення видів діяльності та системи додаткових послуг, підприємство почало у 2016 році надавати агрономічні послуги дроном та консультаційні послуги менеджерів);

– збільшення обсягів закупівель зернових культур безпосередньо в підприємств-виробників і зменшення кількості посередників;

– посилення контролю за якістю зберігання зернових та олійних із метою продажу в майбутньому за конкурентними цінами;

– використання системи знижок за домовленістю з постачальниками за рахунок закупівлі великих партій товарів під час сезонних і передсвяткових розпродажів за суттєво зниженими цінами, у зв'язку з встановленням постійних зв'язків;

– здійснення рекламних заходів для залучення більшої кількості клієнтів (у 2016 році ТОВ «Суффле Агро Україна» має запустити розширену версію офіційного сайту, щороку проводить Дні поля на які запрошує клієнтів постачальників та еліту в аграрній сфері, випускає промо продукцію, активно поширює інформативні відео про компанію в ютубі);

– зниження собівартості продукції (зростання маржі під час продаж, тобто закупка ЗЗР та насіння за нижчими цінами та продаж клієнтам за вищими або закупка зерна за нижчими в сезон та продаж за вищими взимку);

– зменшення інших витрат (зменшення адміністративних витрат, оскільки вони займають значну частку у структурі витрат).

Висновки. Отже, провівши комплексний аналіз фінансового стану ТОВ «Суффле Агро Україна» можна зробити висновок, що впродовж 2013-2014 років фінансовий стан підприємства був стабільним, але з помітними негативними тенденціями. Щодо 2015 року на підприємстві з'явився збиток і основна діяльність стала нерентабельною, структура капіталу була нераціональною, підприємству загрожувало банкрутство. За 2013-2015 роки підприємству був характерний передкризовий стан фінансової стійкості, із можливістю відтворення рівноваги платіжних засобів платіжних зобов'язань за рахунок зменшення частки залучених коштів та залучення більшою мірою тимчасово вільних джерел засобів в оборот підприємства. Для зростання прибутковості підприємству слід зменшити собівартість продукції, подбати про конкурентні ціни, розшити асортимент товарів та надавати пов'язані з основною діяльністю послуги.

Література:

1. Бланк И. О. Управление финансовой безопасностью предприятия / И. О. Бланк. – Киев : Эльга, 2004. – 784 с. – (Ника-Центр).

2. Горячева К. С. Финансовая безопасность предприятия, сущность и место в системе экономической безопасности / К. С. Горячева // Экономист. – 2003. – № 8. – С. 65–67.

3. Мамонтова Н. А. Фінансова стійкість акціонерного товариства як умова його економічного розвитку / Н. А. Мамонтова // Наукові записки Острозької академії : [збірник наукових праць]. – Острог : Вид–во «Острозька академія», 2001. – С. 83–88.

4. Папехин Р. С. Факторы финансовой устойчивости и безопасности предприятия : автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. ек. наук «канд. эконом. наук» / Р. С. Папехин. – Волгоград, 2007. – 21 с.

© Л. О. Оксентюк

Отримано: 18 листопада 2016 р.
Прорецензовано: 22 листопада 2016 р.
Прийнято до друку: 01 грудня 2016 р.

Оксентюк Л. О. Шляхи вдосконалення формування внутрішніх фінансових джерел санації підприємства взуттєвої галузі / Л. О. Оксентюк // Наукові записки Національного університету «Острозька академія». Серія «Економіка» : науковий журнал. – Острог : Вид-во НУ«ОА», грудень 2016. – № 3(31). – С. 64–69.

УДК: 336.6
JEL-класифікація: G 33

Оксентюк Лілія Олександрівна,
магістрантка, Національний університет «Острозька академія»

ШЛЯХИ ВДОСКОНАЛЕННЯ ФОРМУВАННЯ ВНУТРІШНІХ ФІНАНСОВИХ ДЖЕРЕЛ САНАЦІЇ ПІДПРИЄМСТВА ВЗУТТЄВОЇ ГАЛУЗІ

У статті здійснено діагностику ймовірності настання банкрутства підприємства взуттєвої галузі та визначено шляхи вдосконалення формування його внутрішніх фінансових джерел санації. Досліджено ефективність діяльності компанії, зокрема основну увагу приділено рентабельності як індикатору забезпечення стабільності розвитку підприємства. Запропоновано комплекс заходів із оздоровлення суб'єкта господарювання, враховуючи специфіку його діяльності та зарубіжний досвід.

Ключові слова: *банкрутство, фінансова санація, підприємство, внутрішні фінансові джерела санації.*

Оксентюк Лилия Александровна,
магистрантка, Национальный университет «Острожская академия»

ПУТИ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ ФОРМИРОВАНИЯ ВНУТРЕННИХ ФИНАНСОВЫХ ИСТОЧНИКОВ САНАЦИИ ПРЕДПРИЯТИЯ ОБУВНОЙ ОТРАСЛИ

В статье осуществлено диагностику вероятности наступления банкротства для предприятия и определены пути совершенствования формирования его внутренних финансовых источников саниции. Исследована эффективность деятельности компании, в том числе основное внимание уделено рентабельности как индикатора обеспечения стабильности развития предприятия. Предложен комплекс мероприятий по оздоровлению предприятия, учитывая специфику его деятельности и зарубежный опыт.

Ключевые слова: *банкротство, финансовая санация, предприятие, внутренние финансовые источники санации.*

Liliia Oksentiuk,
magister, The National University of Ostroh Academy

WAYS OF IMPROVING THE DEVELOPMENT OF READJUSTMENT INTERNAL FINANCIAL SOURCES OF FOOTWEAR ENTERPRISE

The probability of company's bankruptcy has been evaluated in the article and ways of improving the development of its readjustment internal financial resources have also been identified.The performance of the company has been characterized in this research, in particular focused on profitability as indicator of ensuring the stability of the company. A range of measures, based on the specificity of company's activities and foreign experience,for improving the rehabilitationof the entity have been proposed in the article.

Key words: *bankruptcy, financial readjustment, enterprise, readjustment internal financial resources.*

Постановка проблеми. Останнім часом спостерігається суттєве погіршення фінансово-економічного стану підприємств України з виготовлення взуття. Невирішеними залишаються проблеми визначення перспектив стабілізації та подальшого розвитку таких підприємств. Тому найважливішу увагу в системі заходів, спрямованих на фінансову стабілізацію в умовах кризової ситуації, варто приділити етапу відновлення та зміцненню рівня фінансової стійкості підприємства – фінансовій санації. Актуальними варто розглядати шляхи формування внутрішніх джерел фінансової санації як запоруки усунення неплатоспроможності й фундаментальної основи фінансової стратегії на прискорення економічного зростання підприємства.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженням економічної сутності поняття «фінансова санація» та формування внутрішніх фінансових джерел, розробкою методик і критеріїв прогнозування імовірності настання банкрутства підприємства займалися такі провідні зарубіжні вчені як Е. Альтман, А. Бівер, Д. Дюран, Г. Кадиков, В. Ковальов, В. Кривеженко, Р. Ліс, І. Маник, Н. Сабліна, Р. Сайфуллін, Г. Спрінгейт, Дж. Таффлер, У. Тимошенко, Г. Тішоу та ін. Вагомий внесок у вирішення проблемних питань щодо формування внутрішніх фінансових джерел санації підприємства зробили вітчизняні вчені А. Кругленко, І. Бланк, І. Жук, І. Зеліско, Т. Тесленко та ін.

Мета та завдання дослідження. Мета дослідження полягає в обґрунтуванні шляхів удосконалення формування внутрішніх фінансових джерел санації підприємства взуттєвої галузі на основі діагностики ймовірності його банкрутства та оцінки зарубіжного досвіду.

Виклад основного матеріалу. Заходи щодо зміцнення фінансової стійкості підприємства можуть дати позитивні результати лише за умови обов'язкового і суттєвого оздоровлення його фінансів. Залежно від обраної стратегії підприємство формує відповідний каталог внутрішньогосподарських санаційних заходів, тобто тих, які беруть свій початок на підприємстві і не пов'язані з фінансовою участю третіх сторін (власників, кредиторів, держави).

Внутрішні джерела санації відіграють значну роль у процесі відновлення платоспроможності суб'єкта господарювання, оскільки крім пошуку та використання фінансових резервів у теперішній час, вони дозволяють у майбутньому збільшувати прибутковість підприємства за рахунок економії на різних витратах [2, с. 22]. Але для пошуку ефективних шляхів формування внутрішніх фінансових джерел санації підприємству необхідно ідентифікувати основні фактори, які вплинули на втрату ліквідності та платоспроможності

ПрАТ «Карло Пазоліні Трейдінг» – підприємство відомого бренду Carlo Pazolini, однієї із провідних компаній у виробництві і продажі взуття класу medium і medium-high. Компанія володіє торговими марками Carlo Pazolini®, Carlo Pazolini Couture®, Adami® і має виробничі підприємства в Італії, Іспанії, Росії і на території Китаю, активно розвиває власну роздрібну мережу фірмових магазинів. Міжнародна група компаній «Carlo Pazolini» на цей час охоплює близько 5-7% ринку взуття класу medium-high у світі та близько 30% в Україні [8].

Однак постановою господарського суду Черкаської області від 25 жовтня 2016 року у справі № 925/703/16 визнано приватне акціонерне товариство «Карло Пазоліні Трейдінг» банкрутом та відкрито ліквідаційну процедуру [6].

Таким чином, визначимо фактори, які вплинули на втрату платоспроможності досліджуваного підприємства. Для цього скористаємось найвідомішою методикою Бівера, заснованою на системі однойменних показників.

В основі досліджень американського економіста Вільям Бівера покладено 30 найбільш часто використовуваних у фінансовому аналізі показників. За ознакою однорідності ці показники були згруповані в п'ять подібних груп [7, с. 13]. Із кожної групи Вільям Бівер вибрав по одному, найбільш типовому показнику, які й склали його систему прогнозування. Система показників Вільяма Бівера та їх значення для діагностики наведені в табл. 1.

Таблиця 1

Система показників Вільяма Бівера

Показник	Значення показників		
	Для благополуч-них компаній	За 5 років до банкрутства	За 1 рік до банкрутства
Коефіцієнт Бівера	0,4-0,45	0,17	-0,15
Рентабельність активів, %	6-8	4	-22
Фінансовий леверидж, %	< 37	< 50	< 80
Коефіцієнт покриття активів чистим оборотним капіталом	0,4	< 0,3	0,06
Коефіцієнт покриття	< 3,2	< 2	< 1

Джерело: [7].

Використаємо методику Бівера для визначення ймовірності настання банкрутства для ПрАТ «Карло Пазоліні Трейдінг» упродовж 2013-2015 рр. (табл. 2).

Таблиця 2

Динаміка показників діагностики ймовірності банкрутства ПрАТ «Карло Пазоліні Трейдінг» за методикою Бівера впродовж 2013-2015 рр.

Показник	Роки			Абсолютний приріст	
	2013	2014	2015	2014-2013 рр.	2015-2014 рр.
Коефіцієнт Бівера	-0,07	-0,44	-0,22	-0,37	0,22
Збитковість активів, %	-8,7	-99,2	-71,1	-90,5	28,1
Фінансовий леверидж, %	129,2	224,9	279	95,7	54,1
Коефіцієнт покриття активів чистим оборотним капіталом	-0,39	-1,32	-1,81	-0,93	-0,49
Коефіцієнт покриття	2,05	1,09	0,83	-0,96	-0,26

Джерело: розраховано за даними фінансової звітності підприємства.

Аналізуючи дані, наведені в таблиці 2, можна зробити висновок, що підприємство ПрАТ «Карло Пазоліні Трейдінг» через один рік може стати банкрутом, оскільки всі показники Бівера не відповідають нормативним значенням. Крім того, використання всіх активів підприємства є неефективним, оскільки у 2015 році на кожну вкладену гривню активів припадала 71 копійка чистого збитку. Також коефіцієнт фінансово левериджу зріс у динаміці за досліджуваний період на 149,8% – від 129,2% у 2013 р. до 279% у 2015 р., що свідчить про високу залежність підприємства від позикових джерел. Як показує коефіцієнт покриття, підприємство не має змоги розраховуватися за своїми терміновими зобов'язаннями за рахунок середньоліквідних активів, що оцінюють негативно, та констатує низьку платоспроможність досліджуваного суб'єкта господарювання.

Для характеристики фінансових результатів та ефективності діяльності підприємства доцільно розглянути також показники рентабельності, які дають змогу широко оцінити прибутковість підприємства та його позицію на ринку. Зокрема, переважна більшість підприємств для оцінки ефективності своєї підприємницької діяльності використовують показник рентабельності продажу. Обчислюють цей показник діленням прибутку від реалізації продукції, робіт та послуг на суму виторгу від реалізації продукції без ПДВ та акцизного податку (табл. 3).

Таблиця 3

Динаміка рентабельності продажу ПрАТ «Карло Пазоліні Трейдінг» за 2013-2015 роки

Показники	За рік			Абсолютний приріст	
	2013	2014	2015	2015-2014 рр.	2015 -2013 рр.
Валовий прибуток, тис. грн	75846	77992	65462	-12530	-10384
Собівартість реалізованої продукції, тис. грн	119835	114052	87263	-26789	-32572
Рентабельність продажу, %	63,29	68,38	75,02	6,63	11,72

Джерело: розраховано за даними фінансової звітності підприємства.

За даними таблиці 3 ми бачимо, що рентабельність продажу у 2013 році складала 63,29%, у 2014 році – 68,38%, а у 2015 році – 75,02%. За досліджуваний період спостерігалося збільшення показника на 11,72%, що оцінюють позитивно, однак це відбулось в основному за рахунок зменшення собівартості реалізованої продукції на 32572 тис. грн, а не завдяки зростанню чистого доходу.

Так, за даними таблиці 4, ми бачимо, що збитковість продукції у 2013 році складала 7,88%, у 2014 році – 107,99%, а у 2015 році – 120,69%. Водночас для виробничих підприємств середньогалузеве значення рентабельності продукції становить 20% [4, с. 254].

Таблиця 4

Динаміка збитковості продукції ПрАТ «Карло Пазоліні Трейдінг» за 2013-2015 роки

Показники	Роки			Абсолютний приріст	
	2013	2014	2015	2014-2013 рр.	2015-2014 рр.
Чистий прибуток, тис. грн	-9445	-123160	-105319	-113715	17841
Собівартість реалізованої продукції, тис. грн	119835	114052	87263	-5783	-26789
Збитковість продукції, %	-7,88	-107,99	-120,69	-100,10	-12,71

Джерело: розраховано за даними фінансової звітності підприємства.

Також чистий збиток підприємства різко збільшився у 2014 році на 113715 тис. грн, або у 12 разів порівняно з 2013 роком і становив 123160 тис. грн. Збиткова діяльність у звітному періоді була зумовлена збільшенням матеріальних та інших операційних витрат, у результаті чого сукупні операційні витрати зросли на 266505 тис. грн або на 454,07% у 2015 році порівняно з 2014 роком і становили у звітному періоді 325197 тис. грн (рис. 1).

Щодо показників рентабельності активів та власного капіталу ПрАТ «Карло Пазоліні Трейдінг» теж спостерігалася негативна тенденція. Так, у 2013 році на 1 грн активів припадало 9,48 коп. чистого збитку, а у 2015 році – вже 77,36 коп. (табл. 5).

Водночас у 2013 році збитковість власного капіталу ПрАТ «Карло Пазоліні Трейдінг» становила 34,75%, у 2014 році досягла максимального значення 131,75% та у 2015 році досягнула 50,12%. Хоча і спостерігається зниження збитковості власного капіталу, однак її наявність констатує неефективність використання власного капіталу та свідчить про значний фінансовий ризик для підприємства.

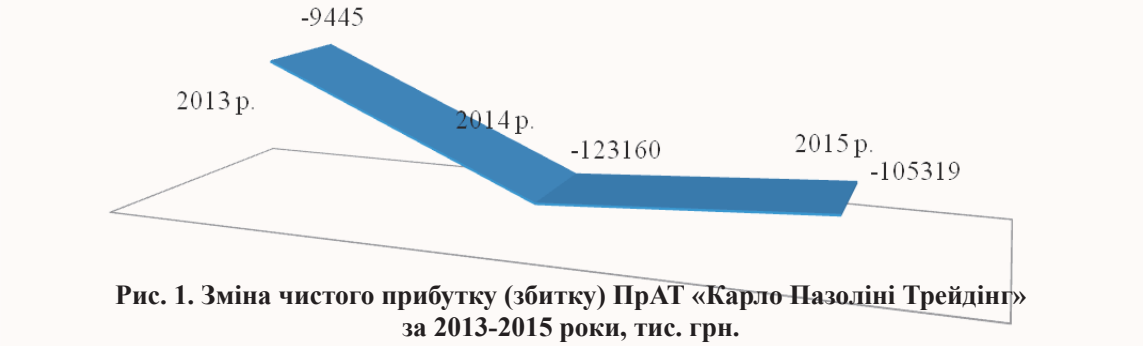


Рис. 1. Зміна чистого прибутку (збитку) ПрАТ «Карло Назоліні Трейдінг» за 2013-2015 роки, тис. грн.

Джерело: розраховано за даними фінансової звітності підприємства.

Таблиця 5

Динаміка збитковостіактивів та власного капіталу ПрАТ «Карло Пазоліні Трейдінг» за 2013-2015 роки

Показники	Роки			Абсолютний приріст, %	
	2013	2014	2015	2014-2013 рр.	2015-2014 рр.
Збитковість активів, %	-9,48	-105,61	-77,36	-96,13	28,25
Збитковість власного капіталу, %	-34,75	-131,75	-50,12	-97,00	81,63

Джерело: розраховано за даними фінансової звітності підприємства.

Загалом негативний вплив на діяльність ПрАТ «Карло Пазоліні Трейдінг» здійснили такі фактори:

1) збільшення дебіторської заборгованості, що свідчить про існуючу загрозу платоспроможності підприємства і його фінансовій стійкості та відображає кошти, що були вилучені з обороту підприємства;

2) непродумана маркетингова політика підприємства, зокрема позиціонування короткострокових брендів, які часто змінюють ситуацію не на користь виробника. При цьому збільшується залишок товарів на складах, що своєю чергою негативно позначається на здатності підприємства вчасно розраховуватися за своїми зобов'язаннями;

3) високі ціни на сировину;

4) збільшення витрат для забезпечення життєдіяльності підприємства, що приводить до невідповідності їх росту щодо доходів.

Таким чином, здійснивши діагностику ймовірності настання банкрутства ПрАТ «Карло Пазоліні Трейдінг», можна зробити висновок про необхідність мобілізації внутрішніх фінансових джерел для проведення санаційних заходів компанії, оскільки залучення зовнішніх джерел є недоцільним, оскільки підприємство у звітному періоді вже володіло довгостроковими зобов'язаннями вартістю 238375 тис. грн.

Це доводить необхідність застосування антикризових дій у діяльності ПрАТ «Карло Пазоліні Трейдінг». Так, під час реалізації плану санації необхідно виробити і здійснити комплекс заходів по оздоровленню фінансового стану підприємства, враховуючи специфіку його діяльності та зарубіжний досвід.

Щодо механізму реалізації санації підприємств Фінляндії, то він є досить лаконічним і складається з таких основних етапів:

1) відновлення платоспроможності за рахунок наявних ресурсів, власних резервів, реструктуризації боргів і зовнішньої допомоги;

2) покриття нагромаджених збитків попередніх періодів шляхом використання основних резервів (санації балансу), фінансової допомоги власників та інших зовнішніх надходжень;

3) поліпшення майнового стану за рахунок наявних коштів, нагромадження власного капіталу, зовнішніх довго- та короткострокових запозичень;

4) зміцнення фінансової стійкості зі зміною структури власності або шляхом залучення позикових коштів [1, с. 44].

Закон про банкрутство у США забезпечує широкі можливості для реалізації інтересів боржника суттєво обмежуючи права кредиторів. До основних переваг системи регулювання банкрутства належить максимальне використання досвіду менеджерів у реабілітаційних цілях. Для того, щоб боржник вирішив свої фінансові труднощі самостійно, не вдаючись до формальних процедур, йому дозволяється продовжувати ведення комерційної діяльності (навіть якщо компанія знаходиться у стані неплатоспроможності або якщо її статутний капітал зменшився на визначену суму). Законодавство США розглядає банкрутство як неминуче зло підприємництва. Ціллю його є не ліквідація, а реабілітація, відновлення

підприємства, надання йому певної допомоги до того моменту, аж доки воно не набуде попередньої стійкості й не стане платоспроможним [5].

Світовий банк веде щорічний рейтинг DoingBusiness серед 170 країн світу, у якому особливе місце виділено рейтингу «Вирішення Неплатоспроможності» [9]. Цей індикатор виявляє недоліки чинного законодавства про неспроможність (банкрутство) і основні процедурні та адміністративні труднощі процедури банкрутства. Останній збір даних проекту завершився в червні 2016 року, окремі результати рейтингу Resolving Insolvency 2016 розглянемо в таблиці 6.

Таблиця 6

Рейтинг Resolving Insolvency за червень 2016 р.

№	Країна	Вирішення неплатоспроможності,%	Коефіцієнт повернення коштів (центів за долар)	Термін (рік)	Вартість,% від вартості об'єкта нерухомості	Індекс правової бази (0-16)
1	Фінляндія	93,89	90,3	0,9	3,5	14,5
2	Японія	93,34	92,1	0,6	4,2	14
3	Німеччина	92,28	84,4	1,2	8	15
4	Республіка Корея	89,22	84,5	1,5	3,5	14
5	США	89,19	78,6	1,5	10	15
6	Норвегія	89,06	92,9	0,9	1	12,5
7	Португалія	85,24	74,2	2	9	14,5
8	Данія	84,86	88	1	4	12
9	Пуерто-Ріко, США	84,84	70,5	2,5	11	15
10	Бельгія	84,32	89,9	0,9	3,5	11,5
27	Польща	76,37	60,6	3	15	14
49	Румунія	59,16	34,4	3,3	10,5	13
51	Росія	56,69	38,6	2	9	11,5
66	Литва	49,23	45	2,3	10	8
69	Білорусь	49,08	33,1	1,5	20	10
106	Грузія	40,02	39,5	2	10	6
150	Україна	27,5	7,5	2,9	42	7,5
152	Південний Ємен (Азія)	26,65	20,5	3	15	5

Джерело: складено на основі даних рейтингу Світового банку Resolving Insolvency 2016.

Важливо зазначити, що серед внутрішніх фінансових джерел санації більш раціональною реорганізаційною процедурою у Франції є здавання підприємства в оренду з правом викупу на термін не більше двох років, а серед ліквідаційних – продаж підприємства як цілісного майнового комплексу (застосовується нечасто у зв'язку з тим, що покупець разом із активами отримує й зобов'язання за різними контрактами, містячи контракти трудові, фінансові й оренди).

За французьким законодавством суд відіграє важливу роль, адже призначає адміністратора, який і дає поради щодо вибору між реструктуризацією та ліквідацією боржника.

Висновки. Отже, результати дослідження дали змогу встановити, що ПрАТ «Карло Пазоліні Трейдінг» варто скористатися головним принципом механізму реалізації санації підприємств Фінляндії, адже він спрямований на відновлення платоспроможності за рахунок наявних ресурсів, власних резервів, реструктуризації дебіторської заборгованості, а покриття збитків здійснювати за рахунок санаційного прибутку та прибутку від іншої реалізації. Зменшення статутного капіталу варто здійснювати за рахунок зменшення номінальної участі у статутному фонді найбільших акціонерів.

Використавши ці заходи, підприємство зможе відновити свою платоспроможність саме завдяки формуванню внутрішніх фінансових джерел санації, що дасть змогу своєчасно погасити свої зобов'язання перед кредиторами та підвищити ефективність господарської діяльності в майбутньому. Також варто прискорити скорочення розміру поточних фінансових зобов'язань, що є можливим за рахунок їх пролонгації. Доцільно забезпечити прискорене часткове дезінвестування необоротних активів, що забезпечить зростання ліквідності та платоспроможності підприємства в короткостроковому періоді за рахунок про-

дажу устаткування, що не використовується за цінами попиту на відповідному ринку, й оренди устаткування, яке повинно бути придбане у процесі оновлення основних засобів.

Література:

1. Булович Т. Методичні підходи до оцінки санаційної спроможності підприємства / Т. Булович // Економіст. – 2009. – № 12. – С. 44–47.

2. Козик О. В. Антикризове фінансове управліннянапідприємстві : навч. посіб. / О. В. Козик, Н. Є. Селюченко. – К. : УБС НБУ, 2007. – 222 с.

3. Саблина Н. В. Банкротство предприятия : причины и пути преодоления / Н. В. Саблина, В. В. Кривеженко // БИЗНЕСИНФОРМ. – 2011. – № 10. – С. 7–11.

4. Терещенко О. О. Фінансова діяльність суб'єктів господарювання : навч. посібник / О. О. Терещенко. – К. : КНЕУ, 2003. – 554 с.

5. Цар О. О. Світовий досвід оздоровлення неплатоспроможних підприємств та можливості його застосування в Україні / О. О. Цар // Галицький економічний вісник. – 2013. – № 2(41). – С. 34–42.

6. Черкаський суд визнав ПрАТ «Карло Пазоліні Трейдінг» банкрутом [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://dr.ck.ua/news/region/24042/.

7. Beaver W. H. Financial Rations and Predictions of Failure /W. H. Beaver // Empirical Research in Accounting Selected Studies, Supplement to Journal of Accounting Research. – 1966. – P. 13–35.

8. Carlo Pazolini Retailer Analysis [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.dg-di.org/retailer-reports/UP/carlo-pazolini-ukraine.html.

9. ResolvingInsolvency 2016 [Електроннийресурс]. – Режим доступу : http://www.doingbusiness.org/data/exploretopics/resolving-insolvency.

© М. В. Чудінович

Отримано: 19 листопада 2016 р.

Прорецензовано: 22 листопада 2016 р.

Прийнято до друку: 03 грудня 2016 р.

Чудінович М. В. Оптимізація управління грошовими потоками підприємства / М. В. Чудінович // Наукові записки Національного університету «Острозька академія». Серія «Економіка» : науковий журнал. – Острог : Вид-во НУ«ОА», грудень 2016. – № 3(31). – С. 70–73.

УДК 336.64

JEL-класифікація: G31

Чудінович Микола Васильович,
магістр Національного університету «Острозька академія»

ОПТИМІЗАЦІЯ УПРАВЛІННЯ ГРОШОВИМИ ПОТОКАМИ ПІДПРИЄМСТВА

У статті розглянуто наукові основи організації процесу управління грошовими потоками підприємства, досліджено його принципи та етапи. Розроблено теоретичні методологічні положення і практичні рекомендації щодо управління грошовими потоками підприємства. Запропоновано концептуальні підходи до оптимального управління грошовими потоками підприємства.

Ключові слова: *грошові потоки, грошові кошти, класифікація, надходження, управління.*

Чудинович Никой Васильевич,
магистр Национального университета «Острожская академия»

ОПТИМИЗАЦИЯ УПРАВЛЕНИЯ ДЕНЕЖНЫМИ ПОТОКАМИ ПРЕДПРИЯТИЯ

В статье рассмотрены научные основы организации процесса управления денежными потоками предприятия, исследованы его принципы и этапы. Разработаны теоретические методологические положения и практические рекомендации по управлению денежными потоками предприятия. Предложены концептуальные подходы к оптимальному управлению денежными потоками предприятия.

Ключевые слова: *денежные потоки, денежные средства, классификация, поступления, управления.*

Nikolai Chudinovych,
Master National University «Ostroh Academy»

OPTIMISATION OF CASH FLOWS OF THE COMPANY

The scientific basics of the enterprise of cash flows management process organization is covered in the article, its principles and stages are investigated. Theoretical, methodological provisions and practical recommendations concerning of enterprise cash flows management are developed. The conceptual approaches to enterprise cash flows optimum management are offered.

Key words: *cash flow, cash funds, classification management.*

Постановка проблеми. У вітчизняній економіці відбуваються процеси, які демонструють, що соціальна та економічна стабільність країни є залежною від фінансової стабільності як великих, так і малих підприємства. Найбільш важливою ознакою фінансової стабільності є здатність підприємства створювати грошові потоки. За наявності грошових коштів підприємство має можливості для виживання та перспективи подальшого розвитку.

Грошові кошти є обмеженим ресурсом, а значить обов'язковим є створення механізму ефективного управління потоками грошових коштів на підприємствах. Метою цього управління є забезпечення оптимального залишку грошових коштів за допомогою підтримки рівномірності їх витрачання і надходження. В українській економіці, де постійно змінюються економічні ситуації, досягти цієї мети можна лише керуючись теоретичними та методичними розробками в галузі управління грошовими потоками, які містять економічний аналіз як одну з найважливіших функцій управління.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Теоретичні та практичні проблеми управління грошовими потоками вивчало багато вітчизняних та зарубіжних учених, серед яких О. Терещенко, Л. Лігоненко, О. Сорокіна, І. Бланк, О. Мицак, О. Демініна, Л. Добрик, Л. Керанчук, Р. Найт, С. Росс, Т. Райс, Дж. Ван Хорн, Н. Невмержицька, Л. Риндін, А. Дамодаран та інші.

Але, незважаючи на велику кількість наукових досліджень, проблеми управління грошовими потоками та їх оптимізації потребують подальшого розроблення та поглибленого дослідження. Усе це свідчить про актуальність теми, і тому зумовило вибір напряму дослідження в науковому та практичному аспектах.

Метою статті є визначення оптимальних та ефективних методів управління грошовими потоками підприємства та підтримка оптимального залишку грошових коштів.

Виклад основного матеріалу дослідження. В Україні грошові потоки є основним об'єктом управління на кожному підприємстві.

Здійснення будь-якої господарської діяльності супроводжується рухом грошових потоків. Це обумовлено тим, що існують ділові взаємини підприємства з іншими юридичними особами – покупцями та замовниками, банками, постачальниками та підрядниками, покупцями і замовниками, бюджетом та позабюджетними фондами, а також із власним персоналом.

У навчальній та методичній літературі з фінансів є цілий ряд визначень поняття «грошовий потік підприємства». Але чіткого поняття «грошового потоку» немає.

Можна виділити три основні підходи, які найчастіше можна зустріти до визначення поняття «грошовий потік» [2]:

1) грошовий потік – це потік грошових коштів;

2) грошовий потік – різниця між притоком і відтоком грошових коштів;

3) грошовий потік – співмірні і розподілені в часі надходження і видатки.

На наш погляд, третій підхід найбільш повно розкриває значення грошового потоку, тому його можна визначити, як суму розподілених у часі надходжень та видатків грошових коштів отриманих внаслідок реалізації будь-якого проекту чи функціонування певного виду активів. Також необхідно виділити такі характерні риси грошового потоку:

1) грошовий потік створюється під час будь-якої господарської діяльності підприємства;

2) грошовий потік уособлює в собі рух грошових коштів;

3) грошовий потік є різних напрямів;

4) вимір грошового потоку здійснюється за деякий відрізок часу [1].

Управління грошовими потоками має значний вплив на фінансово-господарську діяльність підприємств, оскільки в управління грошовими потоками закладені основні джерела отримання високих фінансових результатів, тобто є можливість збільшити розмір прибутку. Грошові потоки беруть участь у всіх аспектах фінансово-господарської діяльності підприємства; сприяють фінансовій рівновазі підприємства на кожній стадії життєвого циклу; дають можливість знизити потребу в позиковому капіталі; впливають на прискорення оборотності капіталу; зменшують ризик неплатоспроможності.

Основними положеннями, які визначають необхідність ефективного управління грошовими потоками є такі [4]:

1. Грошові потоки обслуговують економічно-господарську діяльність підприємства майже в усіх її сферах. Грошовий потік є певною системою «фінансового кровообігу» господарського організму підприємства. Отже, необхідно підтримувати «фінансове здоров'я» підприємства, для цього потрібно ефективно організовувати грошові потоки, що своєю чергою призведе до отримання високих фінансових результатів діяльності підприємства.

2. Грошові потоки сприяють зміцненню фінансової рівноваги підприємства в умовах стратегічного розвитку. Фінансова стабільність підприємства та темпи розвитку в основному залежать від того на скільки різні види грошових потоків є синхронізовані між собою за обсягами і в часі. Така синхронізація сприяє істотному прискоренню реалізації стратегічних цілей підприємства.

3. Грошові потоки забезпечують підвищення ритмічності операційного процесу підприємства. Навіть незначний збій під час здійснення платежів негативно посприяє на реалізацію продукції, рівні продуктивності праці, формування виробничих запасів сировини і матеріалів і т.п. Однак якщо грошові потоки підприємства організовані ефективно, вони підвищать ритмічність операційного процесу, посприяють зростанню обсягу виробництва та реалізації продукції.

Отже, досконале управління потоками грошових коштів підприємства забезпечить формування додаткових фінансових ресурсів для фінансових інвестицій, які будуть приносити прибуток та забезпечуються реалізацією принципів, серед яких можна виділити такі [5]:

– інформативна достовірність;

– забезпечення ефективності;

– забезпечення ліквідності;

– забезпечення збалансованості.

Ефективна система управління грошовими потоками, яка організована з урахуванням вищесказаних принципів, створює основу значних темпів розвитку підприємства, збалансованості суми надходжень від основних видів господарської діяльності та постійного зростання ринкової вартості.

Процес управління грошовими потоками підприємства відбувається в кілька етапів. Головні стадії такого процесу можна виділити такі: планування, збалансування, синхронізація потоків та розрахунок оптимального залишку грошових коштів.

Планування потоків грошових коштів. Планування дає змогу фінансовому менеджеру встановити джерела коштів та оцінити можливість їх використання, також визначити майбутні грошові потоки.

Основним завданням під час розробки плану руху грошових коштів буде: визначити чи джерела надходження коштів є реальними та обґрунтувати витрат, виявити можливу потребу у кредитних коштах. План руху грошових коштів розробляють прямим або непрямим методом [3].

Балансування потоків грошових коштів. У результаті розробки плану грошових потоків може бути як надлишок грошових коштів, так і дефіцит. Тому шляхом балансування в часі та за обсягом їх оптимізують.

Сума недостатнього грошового потоку може бути збалансована за допомогою таких інструментів:

– залучення додаткового власного або довгострокового позичкового капіталу;
– покращення роботи з оборотними активами;
– позбавлення від необоротних активів, які є непрофільними;
– зменшення інвестиційних проектів підприємства;
– зменшення витрат.

Сума надлишкового грошового потоку повинна бути збалансована за допомогою таких інструментів:

– збільшення інвестиційної активності підприємства;
– посилення або диверсифікації діяльності;
– завчасного погашення довгострокових кредитів [4].

Облік і аналіз грошових потоків на підприємстві дозволяє отримувати інформацію практичного спрямування і використовувати її як для вирішення проблем у реальному часі (зараз або протягом короткого терміну), так і вирішувати проблеми майбутнього (а саме можливість зростання і розширення бізнесу).

На багатьох підприємствах існують проблеми оптимізації управління грошовими потоками. Для наших підприємств характерна наявність нестачі грошових коштів. Коли підприємство має менше коштів, ніж мінімально необхідний запас, то не може здійснити швидке покриття своїх найбільш термінових зобов'язань. Тому, щоб виправити цю ситуацію, значна кількість підприємств впроваджує такі очевидні заходи, як підвищення цін або зменшення інвестицій. Але це доцільно не в усіх випадках – високі ціни знижують конкурентоспроможність продукції, а відмова від інвестицій уповільнює розвиток підприємства.

Підприємствам необхідно автоматизувати управління та контроль за рухом грошових коштів. Тому потрібно впровадити систему управління грошовими потоками, яку можна застосувати на наших підприємствах. Ця система використовує такі основні інструменти, як оперативне планування потоків грошових коштів, управління оборотними фондами підприємства, бюджетний контроль заявок на витрату фінансових ресурсів і план-фактний аналіз. Також управління потоками грошових коштів відбувається завдяки розрахунку та плануванню необхідного обсягу грошових коштів у кожен момент часу та визначення періодів, коли очікується їх недолік або надлишок, дозволяючи уникнути кризових ситуацій та розумно використовувати ресурси компанії.

Грошовий потік підприємства складається з розподілених у часі надходжень і виплат грошових коштів, що генеруються у процесі діяльності підприємства. Для оптимізації грошових потоків можна провести такі заходи:

– календарне (потижневе) планування грошових коштів;
– здійснення платежів у межах бюджетних лімітів;
– контроль кожного платежу (узгодження заявок на витрату);
– управління договірними відносинами;
– управління дебіторською заборгованістю;
– управління кредиторською заборгованістю;
– план-фактний аналіз календарного плану.

Потрібно взяти до уваги, що використовуючи систему управління грошовими потоками, можна вирішити завдання оперативного (короткострокового) планування, з деталізацією до дня або до кожного конкретного платежу.

Ще одним інструментом є платіжний календар. За допомогою його можна простежити динаміку платежів. Це дозволить синхронізувати надходження і виплати в оперативному режимі, а також забезпечить дотримання пріоритетів платежів. Календар охоплює повністю грошовий оборот підприємства; дає можливість пов'язати надходження грошових коштів і платежі як у готівковій, так і в безготівковій формі; дозволяє забезпечити постійну платоспроможність і ліквідність [3].

Застосовуючи систему управління грошовими потоками та інструмент «платіжний календар» для управління грошовими потоками, підприємства поліпшать свій фінансовий стан, оптимізують рух грошових потоків і підвищать ефективність процесів формування, розподілу, використання, перерозподілу й організації обороту фондів грошових коштів (та їх еквівалентів у негрошовій формі) для здійснення основної мети діяльності підприємства – максимізації прибутку.

Висновки. Отже, від того, чи буде правильно організована система управління грошовими потоками, залежить продуктивність роботи підприємства. Саме тому в роботі визначено основні методи управління грошовими потоками за допомогою яких можливе ефективне використання грошових коштів та підтри-

мання їх оптимального залишку. Також проаналізовано ряд інструментів, використання яких дозволить уникнути кризових ситуацій і раціонально використовувати ресурси підприємства.

Важливість і значення ефективного управління грошовими потоками на підприємстві велика, оскільки від його якості залежить як стійкість підприємства в конкретний період часу, так і здатність до подальшого розвитку, досягнення фінансового успіху із тривалою перспективою.

Література:

1. Біла О. Г. Фінансове планування і фінансова стабільність підприємств / О. Г. Біла // Фінанси України. – 2007. – № 4. – С. 112–118.

2. Деменіна О. Управління грошовими потоками в межах концепції фінансової рівноваги підприємства / О. Деменіна // Актуальні проблеми економіки. – 2004. – № 7. – С. 14–18.

3. Керанчук Л. С. Методи оптимізації грошових потоків підприємства / Л. С. Керанчук, В. В. Руденко. – Вінниця : Вінницький торговельно-економічний інститут КНТЕУ, 2010.

4. Крамаренко Г. О. Фінансовий менеджмент : підручник / Г. О. Крамаренко. – К. : Центр учбової літератури, 2009. – 520 с.

5. Цыглин А. Биржа.UA / А. Цыглин, Д. Цыглин. – Днепропетровск : Монолит, 2011. – 155 с.

6. Фінансове планування і управління на підприємствах : навчальний посібник [Семенов Г. А., Бугай В. З., Семенов А. Г. та ін.]. – К. : Центр учбової літератури, 2007. – 432 с.

ЕКОНОМІКА ПРАЦІ
ТА РЕГІОНАЛЬНА ЕКОНОМІКА

© А. В. Оганезова

Отримано: 29 листопада 2016 р.

Прорецензовано: 03 грудня 2016 р.

Прийнято до друку: 08 грудня 2016 р.

Оганезова А. В. Вплив зайнятості на здоров'я працюючого населення в Україні / А. В. Оганезова // Наукові записки Національного університету «Острозька академія». Серія «Економіка» : науковий журнал. – Острог : Вид-во НУ«ОА», грудень 2016. – № 3(31). – С. 75–79.

УДК: 331.1: 331.48

JEL-класифікація: J, I15

Оганезова Анна Вікторівна,
кандидат економічних наук, доцент кафедри менеджменту і економіки в сімейній медицині,
Харківська медична академія післядипломної освіти

ВПЛИВ ЗАЙНЯТОСТІ НА ЗДОРОВ'Я ТРУДОВОГО НАСЕЛЕННЯ В УКРАЇНІ

У статті доведено залежність здоров'я населення від зайнятості: за відсутності можливостей для гідного працевлаштування спостерігається тенденція погіршення здоров'я економічно активної частини населення. Обґрунтовано, що відсутність гідних умов праці, безробіття, низька заробітна плата впливають на можливість працівників інвестувати у власне здоров'я. Зроблено висновок про необхідність підвищення соціальної відповідальності держави, роботодавців, активності профспілок зі створення реальних умов для збереження і відновлення здоров'я трудового населення, які безпосередньо пов'язані із забезпеченням гідної праці, зі зниженням рівня бідності, підвищенням доходів, поліпшенням умов праці.

Ключові слова: *здоров'я працездатного населення, зайнятість, гідні умови праці, бідність, заробітна плата, державне регулювання.*

Оганезова Анна Викторовна,
кандидат экономічних наук, доцент кафедры менеджмента и экономики в семейной медицине,
Харьковская медицинская академия последипломного образования

ВЛИЯНИЕ ЗАНЯТОСТИ НА ЗДОРОВЬЕ РАБОТАЮЩЕГО НАСЕЛЕНИЯ В УКРАИНЕ

В статье доказана зависимость здоровья населения от занятости: при отсутствии возможностей для достойного трудоустройства наблюдается тенденция ухудшения здоровья экономически активной части населения. Обосновано, что отсутствие достойных условий труда, безработица, низкая заработная плата, влияют на возможность работников инвестировать в собственное здоровье. Сделан вывод о необходимости повышения социальной ответственности государства, работодателей, активности профсоюзов по созданию реальных условий для сохранения и восстановления здоровья работающего населения, которые напрямую связаны с обеспечением достойного труда, со снижением уровня бедности, повышением доходов, улучшением условий труда.

Ключевые слова: *здоровье трудоспособного населения, занятость, бедность, достойные условия труда, заработная плата, державне регулювання.*

Ganna Oganezova,
Ph.D. in Economics, Associate Professor,
Associate Professor Kharkov Medical Academy of Postgraduate Education

EFFECT OF EMPLOYMENT ON THE HEALTH OF WORKING POPULATION IN UKRAINE

We prove the health of the population depending on employment: in the absence of opportunities for decent employment trend deteriorating health of economically active population. It is proved that the lack of decent working conditions, unemployment, low wages, affect the ability of workers to invest in their own health.The conclusion about the need to improve the social responsibility of the state, employers, trade union activity to create real conditions for the preservation and restoration of the health of the working population, are directly related to the provision of decent work to poverty reduction, increased income, improved working conditions.

Key words: *health of the working population, employment, poverty, decent working conditions, wages, state regulation.*

Постановка проблемы. Здоровье является важнейшей составляющей трудового потенциала, оно во многом определяет дальнейшее экономическое и социальное развитие любого общества и рассматривается как непременное условие экономического роста, непосредственно влияет на производственный процесс и качество продукции. Новые технологии и глобализация, сформировавшие новый тип организации труда и новые риски (нестандартная занятость), приводят к потере и ухудшению здоровья работающего населения, нанося тем самым весомый экономический ущерб обществу в целом. В Украине, проблема сохранения здоровья работающих приобрела особую остроту на фоне повышения общей заболеваемости, смертности населения и чрезвычайных происшествий на отдельных ее территориях. Снижение уровня экономической активности населения, сокращение занятости в базовых отраслях эко-

номики, рост занятости в неформальном секторе экономики с преимущественно неквалифицированным и низко квалифицированным трудом, рост уровня скрытой безработицы – все эти процессы негативно отражаются на здоровье работающего населения.

Анализ последних публикаций по проблеме. Развитие социально-трудовых отношений и трансформация занятости в отечественной науке в последнее время разрабатывались в трудах Е. А. Гришновой, А. Н. Колота, Э. М. Либановой и др. Здоровье работающих находится под пристальным вниманием ведущих международных институтов – Международной организации труда, Всемирной организации здравоохранения. Социально-экономические аспекты общественного здоровья исследовались в работе Н. А. Рынгач [1]. Однако, вопросы сбережения здоровья работающего населения остаются за рамками экономических исследований и преимущественно рассматриваются в медицинских науках и исследованиях, посвященных гигиене труда [2; 3].

Работающие имеют специфические потребности в охране здоровья, связанные с изменениями на рынке труда, влиянием условий работы на общее состояние здоровья. По численности они составляют значительную часть населения страны: в 2015 г. экономически активное население составило 18,1 млн. чел., из них 16,4 млн. чел. – занятые в народном хозяйстве; в стране уровень занятости населения в трудоспособном возрасте составил в 2015 г. 71,5% (15,7 млн. чел.) [4]. Поэтому считаем целесообразным рассмотрение сохранения здоровья работающего населения с позиции изменений на рынке труда, трансформации занятости.

Целью статьи является исследование проблемы здоровья работающего населения в Украине в зависимости от занятости и пути ее решения.

Изложение основного материала. В Украине в трансформационный период рост заболеваемости и смертности произошел из-за резкого падения уровня и качества жизни населения. Разрушение советской системы государственного патернализма, ухудшение доступности медицинской помощи способствовали развитию пренебрежительного отношения к собственному здоровью. Как отмечает Н. Левчук «отсутствие перспектив и страх остаться без работы привели к еще большему ослаблению навыков сохранения здоровья и стали предпосылкой распространения таких массовых явлений как злоупотребление алкоголем, наркомания, эпидемии туберкулеза и ВИЧ/СПИДа» [5]. Заболевания системы кровообращения занимают первое место в структуре первичной инвалидности взрослого населения Украины и его смертности [6]. В структуре заболеваемости работоспособного населения лидируют гипертоническая болезнь (41%), ишемическая заболеваемость сердца (28%), цереброваскулярные заболевания (16%) [6, с.118]. Распространенность гипертонической болезни среди населения за период 2004-2014 гг. выросла в 3,6 раза, ишемической заболеваемости сердца – в 3,3 раза, цереброваскулярных заболевании – в 2,4 раза. В Украине стремительно растет смерность от сердечно-сосудистых заболеваний, в то время как в развитых странах мира этот показатель снижается.

Итоги исследований зависимости состояния здоровья от профессиональной занятости населения в странах Западной Европы, Северной Америки и Австралии свидетельствуют о лучшем состоянии здоровья лиц, занятых в трудовой деятельности, по сравнению с неработающими. К примеру, в исследовании в 23 европейских странах был отмечен более высокий уровень заболеваемости и смертности у неработающего населения, при этом более характерно это было для Великобритании, центральноевропейских и скандинавских стран. Результаты исследования по самооценке здоровья населения Кемеровской области (Россия, 2015 г.) подтвердили гипотезу ученых о зависимости здоровья от занятости [7]. Эта зависимость оказалась больше выражена у мужчин: среди неработающих мужчин выше, чем среди работающих, доля лиц, испытывающих трудности в передвижении (37,0 и 24,0%), в уходе за собой (8,4 и 4,0%), в привычной повседневной деятельности (18,8 и 9,7%), испытывающих боль или дискомфорт (47,4 и 34,0%), тревогу или депрессию (31,6 и 24,3%) [7, с. 44]. В работе В. С. Тапилиной [8] представлены результаты исследования здоровья от социально-экономического статуса. Ученым установлено, что чем «чем выше экономический статус, тем в среднем меньше количество отклонений от здоровья, меньше доля лиц с серьезными сердечно-сосудистыми болезнями (инфаркт миокарда), меньше доля лиц со значительной и стойкой утратой здоровья». Таким образом, профессиональная занятость определяет социальный статус человека, уровень его материального благосостояния, доступ к ресурсам социальной защиты, что в конечном итоге влияет на здоровье.

А. Э. Фёдорова и А. М. Парсюкевич полагают, что экономический кризис способствовал трансформации структуры занятости, использованию нестандартных (атипичных, нетрадиционных) форм занятости, что выразилось «в усилении прекаризации труда» и привело к уменьшению социальной защищенности работающих, «практически полной потере работниками социально-трудовых прав (заниженная заработная плата; отсутствие оплачиваемого отпуска, больничного листа и других социальных завоеваний)» [9, с. 76]. Кризисные явления в социально-трудовой сфере обусловливают распространение различного рода нарушений со стороны работодателей [10, с. 206], в числе которых невыплата или несвоевременная выплата заработной платы, сокращение затрат на создание безопасных условий труда, введение ати-

пичных графиков рабочего времени, соответствующие потребностям преимущественно работодателей, работа сверх нормы без оплаты или компенсаций и другие. Существование этих явлений приводит к депресиям, стрессам, переутомлению, что может послужить основой для развития заболеваний у наемных работников. Поэтому можно утверждать, что изменения на рынке труда увеличили риски для здоровья всех категорий населения, определяемого экономистами как «прекариат» [11, с. 6; 10].

Для рынка труда Украины характерна высокая доля скрытой безработицы, распространение нелегальной занятости и трудовой миграции, рост вынужденной неполной занятости, которая проявляется в сокращении рабочего дня или рабочей недели, использовании вынужденных отпусков без сохранения заработной платы. В 2015 году 62,6 тыс. работников находились в отпуске без сохранения заработной платы, а 742,1 тыс. человек были переведены на работу на условиях неполного рабочего времени (табл. 1). В 90% примерно каждый десятый работал в сверхурочное рабочее время [12]. По данным Международной организации труда, в Украине работодатели не оформляют трудовые отношения с 9% наемных работников. Как следствие, эти люди не имеют права на достойное пенсионное обеспечение, оплату отпусков и больничных, условия их работы не контролируются государством на соответствие нормам охраны труда.

Американские психологи из Университета Мичигана и Калифорнийского университета установили, что «неопределенность будущего, неспособность принятия решений, отсутствие регламентируемости рабочих обязанностей и поддержки со стороны начальника и коллег» являются причинами «неблагополучного психологического и физического состояния работников» [13]. Н. Ф. Измеров и Г. И. Тихонова, ссылаясь на многочисленные эмпирические исследования, делают вывод о том, что «среди лиц, не имеющих работы, или тех, кому угрожает ее потеря, возрастает риск смерти прежде всего от суицидов, а также от несчастных случаев, отравлений, травм, сердечно-сосудистых заболеваний, других причин» [2, с. 60].

Одним из самых серьезных вызовов развития рынка труда в настоящее время в Украине является увеличение доли долгосрочных безработных и рост средней продолжительности безработицы населения. По мнению Н. А. Рынгач [1] неизбежно часть работников, из выведенных кризисом из сферы занятости, будет переходить к группам риска: к употреблению алкоголя и наркотиков как способа реагирования на жизненные неурядицы, часть – в коммерческий секс, часть – к противозаконной деятельности, которая может привести до попадания в учреждения пенитенциарной системы. Все это будет способствовать распространению туберкулеза, ВИЧ/СПИДа и болезней, которые передаются половым путем, что, в свою очередь, будет вести к потере работы из-за проблем со здоровьем.

К социально-экономическим детерминантам здоровья относят величину доходов населения, которая для большей части населения определяется размером заработной платы. Большая заработная плата дает возможность лучше жить и лучше заботиться о своем здоровье, создать благоприятную для здоровья среду обитания [14, с. 349]. Однако, в Украине заработная плата большинства работающих не выполняет стимулирующую, мотивационную и воспроизводящую функций. Ее уровень в несколько раз ниже, чем в европейских странах, наблюдаются систематические задержки по выплате (табл.1). Снижение доходов работающего населения, рост доли «работающих бедных» в экономически активном населении препятствует сбережению здоровья работающих.

Таблица 1

Динамика индикаторов, характеризующих состояние рынка труда в Украине и определяющих здоровье работающего населения за 2005-2015 гг. (составлено по данным [3; 15])

Наименование индикатора	2005 г.	2007 г.	2009 г.	2011 г.	2013 г.	2015 г.
Экономически активное население в возрасте 15-70 лет, тыс. чел.	22280,8	22322,3	22150,3	20 851,2	20 824,6	18 097,9
Численность безработного населения в возрасте от 15-70 лет, тыс. чел.	1600,8	1417,6	1958,8	1732,7	1510,4	1 654,7
Численность работников, которым заработная плата начислена в пределах минимальной заработной платы, тыс. чел.	1232,7	640,5	882,8	603,6	476,3	217,8
Численность населения, занятого в неформальном секторе экономики, тыс. чел.	4436,3	4661,7	4469,9	4704,9	4519,7	4 303,3
Численность работников, которые находились в отпуске без сохранения заработной платы, тыс. чел.	200,0	127,0	275,9	189,5	94,4	62,6
Численность работающих, работавших неполный рабочий день (неделю), тыс. чел.	842,0	506,0	2063,3	908,9	758,9	742,1
Задолженность по выплате заработной платы, млн. грн.	1111,2	806,4	1188,7	1218,1	893,7	1 880,8 (1 января 2016г.)
Численность работников, занятых на работах с вредными условиями труда, тыс. чел.	1598,5	1512,1	1309,4	1283,3	1 189,5	1 040,5

Данные тенденции ощутимо отражаются на количестве и качестве питания. Сравнительный анализ питания в Украине по уровню доходов [15, с. 354] дает основания для вывода, что высокие доходы являются одной из предпосылок качественного, рационального, «здорового» питания. Среди населения преобладает несбалансированный рацион питания: в основном жирово-углеводное питание, потребление мясо-молочной продукции составляет около 60% от уровня рациональных норм; дефицит белка снижает уровень иммунитета и устойчивость организма к инфекциям, в то же время избыток углеводов приводит к ожирению и сахарному диабету.

Здоровье и безопасность работников зависят от условий труда. Однако, под влиянием кризисных явлений предприятия уменьшают социальные расходы, меньше внимания уделяют вопросам обеспечения достойных условий труда. Так, по официальным статистическим данным каждый третий штатный работник работает в условиях воздействия вредных производственных факторов (табл.1). Работа в условиях, не отвечающих санитарно-гигиеническим нормам, негативно влияет на состояние здоровья работников, обуславливая рост числа профессиональных заболеваний, производственный травматизм [3]. Уровень смертности на производстве на Украине выше, чем в Молдавии в 2 раза, в 4,5 раза – чем в Эстонии, в 5 раз – чем во Франции, в 12 раз выше, чем в Швеции, в 22 раза выше, чем в Великобритании [16]. Тяжесть травм за последнее десятилетие значительно усилилась, о чем свидетельствует увеличение среднего количества дней отсутствия на работе одного травмированного работника с 28,9 дня в 1998 г. до 42,6 дня в 2013 г. [17].

Кризисные явления в сфере занятости приобретают системный характер и препятствуют накоплению человеческого капитала, капитала здоровья работающих в том числе. Результаты теоретического анализа позволили подтвердить гипотезу о зависимости здоровья работающего населения от занятости: при отсутствии возможностей для достойного трудоустройства наблюдается тенденция ухудшения здоровья экономически активной части населения. У значительной части работающих в Украине нет возможности принимать положительные решения относительно долгосрочных инвестиций в здоровье. Это проявляется в ограничении доступа к улучшению бытовых условий жизни, качественным продуктам питания, организации отдыха и другим способам осуществления самосохранительного поведения.

Выводы и предложения. Вышеизложенное позволяет сделать вывод: в Украине рынок труда смещается в сторону деградирующей модели, что приводит к ослаблению социальной защиты работающих, ухудшению их здоровья. Для изменения этой ситуации должны быть созданы реальные условия для сохранения и восстановления здоровья работающего населения, которые напрямую связаны с обеспечением достойного труда, со снижением уровня бедности, повышением доходов, улучшением условий труда. Для этого необходимо:

- Создание условий для повышения инвестиционной активности в индустриальных и постиндустриальных отраслях национальной экономики, в которых производится продукция с высокой долей добавленной стоимости, направленной на создание и модернизацию рабочих мест. При внедрении инновационных технологий, приводящих к сокращению рабочих мест, необходимо внедрять программы по трудоустройству высвобожденного персонала, в т.ч. с переобучением новым профессиям. Эти меры позволят увеличить численность занятого населения, уменьшить объем безработицы и теневой занятости, ликвидировать абсолютную бедность среди трудоспособных лиц. Запуск инфраструктурных проектов, субсидируемых государством, повышение социальных выплат, создание рабочих мест в бюджетных учреждениях позволит улучшить существующюю ситуацию. Ресурсы на предложенные меры можно получить путем прекращения утечек средств в оффшоры, прогрессивного налогообложения богатых, национализации предприятий, приносящих прибыли олигархам.

– В сфере оплаты труда следует привести законодательство в соответствие с Европейской социальной Хартией и концепциями МОТ (в частности с Конвенциями №131 «О минимальной фиксированной заработной плате», №102 «О минимальных нормах социального обеспечения» и №117 «Об основных целях и нормах социальной политики»); реформировать систему оплаты труда путем роста доли заработной платы в себестоимости продукции; разработать научно-обоснованную методику определения прожиточного минимума. Надлежащая оплата труда позволит обеспечить материальный достаток работнику и его семье, а также позволит лучше заботиться о здоровье.

– Обеспечение безопасных и здоровых условий труда на производстве возможно в случае практической реализации государственных стандартов и гарантий по охране труда на основе международных норм. Для этого необходимо использовать принудительные (система инспекции и штрафов) и поощрительные (государственные субсидии, гранты, финансирование) методы, а также развитие системы трудовых отношений – системы ответственности через расширение прав работников, например, право на отказ от работы, право на информацию. Принятие и реализация государственной программы обновления основных фондов приведет к уменьшению тяжелых травм, увечий, аварийных ситуаций. Освобождение предприятий от налогов с части дохода, использованной для профилактики профессиональных заболеваний и травматизма, а также для финансирования иных мер, направленных на улучшение условий

труда и оздоровление персонала, позволит продвигать программы здоровья на рабочем месте, задача которых – улучшение организации труда и рабочей среды, поощрение работников к здоровому поведению.

Таким образом, для сохранения и восстановления здоровья работающего населения необходимо повышение социальной ответственности государства, работодателей, активности профсоюзов по сужению прекаризации занятости, нивелированию нестабильности социально-трудовой сферы, созданию правовых, экономических и институциональных условий, способствующих эффективному развитию рынка труда.

Дальнейших исследований требуют вопросы разработки методологических подходов к созданию институтов социальной ответственности государства и бизнеса по сбережению здоровья трудоспособного населения.

Литература:

1. Рингач Н. О. Ризики для громадянського здоров'я та системи охорони здоров'я в Україні, спричинені соціально-економічною і політичною кризою / Н. О. Рингач // Науково-інформаційной вісник Академії національної безпеки, 2014. – Випуск 3–4. – С. 64–76.

2. Измеров Н. Ф. Проблемы здоровья работающего населения в России [Электронный ресурс] / Н. Ф. Измеров, Г. И. Тихонова // Проблемы прогнозирования. – 2011. – № 3. – С. 70–56. – Режим доступа : http://www.gosbook.ru/node/40403.

3. Кундієв Ю. І. Динаміка професійної захворюваності в Україні та досвід інституту медицини праці НАМН України / Ю. І. Кундієв, А. М. Нагорна, М. П. Соколова, І. Г. Кононова // Укр. журн. з пробл. мед. праці. – 2013. – № 4(37). – С. 11–22.

4. Економічна активність населення України 2015 [Електроний ресурс] // Статистичний збірник / Державна служба статистики України : К. : Державна служба статистики України, 2016. – 201 с. – Режим доступу : http://ukrstat.org/uk/druk/publicat/kat_u/publ11_u.htm.

5. Левчук Н. Продолжительность жизни украинцев : насколько и почему мы отстаем / Новое время 29 мая 2015 г. // http://nv.ua/opinion/levchuk/prodolzhitelnost-zhizni-ukraincev-naskolko-i-pochemu-my-otstaem--51138.html.

6. Саханда І. В. Фактори ризику виникнення, структура і динаміка розвитку серцево-судинної захворюваності населення України / І. В. Саханда, Т. С. Негода, М. Л. Сятиня // Ліки України плюс. – 2015. – № 4. – С. 116–118.

7. Максимов С. А. Связь субъективных показателей состояния здоровья с профессиональной занятостью населения (ЭССЕ-РФ в Кемеровской области) [Электронный ресурс] / А. Е. Скрипченко, Е. В. Индукаева, Н. В. Черкасс, М. В. Табакаев, Я. В. Данильченко, Г. В. Артамонова // Профилактическая медицина. 2015. – № 18(3). – С. 42–46. – Режим доступа : https://www.mediasphera.ru/issues/profilakticheskaya-meditsina/2015/3/031726-6130201537.

8. Тапилина В. С. Социально-экономический статус и здоровье населения [Электронный ресурс] / В. С. Тапилина. – Режим доступа : http://www.demoscope.ru/weekly/2004/0169/analit04.php.

9. Фёдорова А. Э. Прекаризация занятости и ее влияние на социально-экономическое благополучие наемных работников [Электронный ресурс] / А. Э. Фёдорова, А. М. Парсюкевич // Известия УрГЭУ, 2013. – № 5 (49). – С.78–81. – Режим доступа : http://izvestia.usue.ru/ru/-2013/237.

10. Колот А. М. Асиметрії розвитку соціально-трудової сфери : прояви, причини, передумови подолання / А. М. Колот // Актуальні проблеми економіки. – 2012. – № 6 (132). – С. 205–211.

11. Гришнова Е. А. Прекаризация как проявление кризисных явлений в социально-трудовой сфере Украины [Электронный ресурс] / Е. А. Гришнова, Е. Г. Бринцева. – М. : Изд. дом НИУ ВШЭ, 2014. . – Режим доступа : https://scholar.google.com.ua/citations?view_op=view_citation&hl=uk&user=rbY_VloAAAAJ&citation_for_view=rbY_VloAAAAJ:D03iK_w7-QYC.

12. ФПУ виступає проти обмеження діяльності органів державного нагляду за дотриманням трудового законодавства та у сфері охорони праці [Електроний ресурс]. – Режим доступу : http://www.fpsu.org.ua/napryamki-diyalnosti/pravovij-zakhist.

13. Нестабильность в работе хуже влияет на здоровье, чем увольнение // Мед. инф.сеть. 2009. 1 сент. [Электронный ресурс]. – Режим доступа : http://www.medicinform.net/news/news14943.htm.

14. Назарова И. Б. Занятость на работах с неблагоприятными условиями труда / И. Б. Назарова // Журнал исследований социальной политики, 2007. – Т. 5. – № 3. – С. 335–350.

15. Шушпанов Д. Г. Соціально-економічні особливості споживання продуктів харчування та їх вплив на стан здоров'я населення України / Д. Г. Шушпанов // Актуальні проблеми економіки. – 2016. – № 7(181). – С. 334–356.

16. Сучасний стан охорони праці в Україні // [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://profspilka.kiev.ua/publikacii/novyny/4186-suchasniy-stan-ohoroni-prac-v-ukrayin.html.

17. Травматизм на виробництві в Україні : національний профіль протягом 2009-2013 років / Інформаційно-аналітична профспілкова доповідь ; укладачі : Ю. З. Андрієвський ; А. І. Стовбун. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://otipb.at.ua/load/travmatizm_na_virobnictvi_v_ukrajini_nacionalnij_profil_protjagom_2009_2013_rokiv/24-1-0-4442.

© І. І. Топішко, Н. П. Топішко

Отримано: 30 листопада 2016 р.

Прорецензовано: 04 грудня 2016 р.

Прийнято до друку: 11 грудня 2016 р.

Топішко І. І., Топішко Н. П. Концептуальні засади соціальної відповідальності підприємства / І. І. Топішко, Н. П. Топішко // Наукові записки Національного університету «Острозька академія». Серія «Економіка» : науковий журнал. – Острог : Вид-во НУ«ОА», грудень 2016. – № 3(31). – С. 80–84.

УДК 330.117

JEL – класифікація: M 14

Топішко Іван Іванович,
кандидат економічних наук, доцент
Топішко Наталія Петрівна,
кандидат економічних наук, старший викладач, кафедра економічної теорії, менеджменту та маркетингу Національного університету «Острозька академія»

КОНЦЕПТУАЛЬНІ ЗАСАДИ СОЦІАЛЬНОЇ ВІДПОВІДАЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

Розкрито сутність категорії «соціальна відповідальність» як комплексного поняття, яке відображає фундаментальні цінності суспільства. Система соціальної відповідальності його суб'єктів характеризується як соціальний інститут регулювання соціально-економічних відносин із метою забезпечення стабільності та розвитку умов життєдіяльності. Розглянуто еволюцію теоретико-методологічних підходів до з'ясування змісту та рівнів соціальної відповідальності як відображення процесу усвідомлення соціумом потреби та можливості практичного забезпечення її вимог і результатів.

Акцентовано увагу на соціальній відповідальності підприємства як критерію необхідності та результативності його діяльності, як дієвого інструменту механізму соціального контролю з метою узгодження інтересів бізнесу та суспільства. Підкреслено потребу у формуванні нового типу суспільних відносин, орієнтованих на підвищення відповідальності підприємств за вплив їхньої діяльності на суспільний розвиток.

Ключові слова: *суспільство, соціальна відповідальність підприємства, стейкхолдери (зацікавлені сторони), соціальні норми, соціальний контроль.*

Топишко Иван Иванович,
кандидат экономических наук, доцент
Топишко Наталья Петровна,
кандидат экономических наук, старший преподаватель, кафедра экономической теории, менеджмента и маркетинга Национального университета «Острожская академия»

КОНЦЕПТУАЛЬНЫЕ ОСНОВЫ СОЦИАЛЬНОЙ ОТВЕТСТВЕННОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ

Раскрыта сущность категории «социальная ответственность» как комплексного понятия, которое отражает фундаментальные ценности общества. Система социальной ответственности его субъектов характеризуется как социальный институт регулирования социально-экономических отношений в целях обеспечения стабильности и развития условий жизнедеятельности. Рассмотрена эволюция теоретико-методологических подходов к выяснению содержания и уровней социальной ответственности как отражение процесса осознания социумом потребности и возможности практического обеспечения ее требований и результатов.

Акцентировано внимание на социальной ответственности предприятия как критерия необходимости и результативности его деятельности, как действенного инструмента механизма социального контроля с целью согласования интересов бизнеса и общества.

Подчеркнута потребность в формировании нового типа общественных отношений, ориентированных на повышение ответственности предприятий за влияние их деятельности на общественное развитие.

Ключевые слова: *общество, социальная ответственность предприятия, стейкхолдеры (заинтересованные стороны), социальные нормы, социальный контроль.*

Ivan Topishko,
PhD, Associate Professor
Natalia Topishko,
PhD, Assistant Professor Department of Economic theory, Management and Marketing The National University of Ostroh Academy

CONCEPTUAL PRINCIPLES OF CORPORATE SOCIAL RESPONSIBILITY

The essence of the category of «social responsibility» as a comprehensive concept that reflects the fundamental values of society is described. The system of social responsibility is characterized as a social institution that regulating social and economic relations in order to ensure stability and improving the living standards. The evolution of theoretical and methodological approaches concerning the content and levels of social responsibility as a reflection of the process of understanding society needs and opportunities to ensure its practical demands and results are observed.

The attention is paid to the responsibility of the enterprises as a criteria of necessity and effectiveness of their activities, as an effective tool of social control mechanism to align corporate and public interests. It is underlined the necessity of forming a new type of social relations-oriented enterprises that oriented on increasing responsibility in the impact of their activities on social development.

***Key words**: society, corporate social responsibility, stakeholders (interested parties), social norms, social control.*

Постановка проблеми. В епоху НТР і формування інноваційної економіки динамізм соціально-економічних процесів є надзвичайним. Під впливом інформаційної революції змінюється структура і механізми управління, зростають вимоги до стабільності умов господарювання, рівня підготовки та використання трудових ресурсів. Новітні тенденції сприяють соціалізації суспільних відносин. За таких умов формується потреба в підвищенні рівня та якості соціально відповідальної поведінки всіх суб'єктів економіки. Вона має здійснювати інтегральний соціальний та економічний вплив на розвиток соціуму за непростих його трансформацій.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Більшості публікацій як зарубіжних, так і вітчизняних науковців різного напряму і сфери досліджень притаманний глибокий і розгорнутий аналіз сучасних системних зрушень. Серед них зазначимо роботи економістів із світовим ім'ям: Л. Брауна, Х. Гендерсона, Т. Екінса, Р. Норгаарда, П. Хокінса та ін. Також представників школи економічної соціології: М. Грановітера, А. Етціоні, М. Кастельса, Р. Сведберга, А. Сена, Р. Холлінгсворт, Ф. Шміттера, В. Штрека та ін. Політологів і соціологів: І. Валлерстайна, К. Поппера, Т. Пікетті на ін. [1, с. 290].

Соціальні аспекти економічної діяльності суб'єктів економіки є підґрунтям новітніх концепцій розвитку суспільства. Зокрема, теорій «суспільного добробуту»; «людського розвитку»; соціальної відповідальності бізнесу М. Портера і М. Кремера; соціальної етики і соціальної економіки Т. Клевера; соціальної безпеки і соціальних стандартів Х. Сіберта; «розширення вибору» А. Сена; «суспільство ризику» У. Бека та Е. Гідденса; «глобального суспільства соціальної справедливості» Дж. Стігліца; «соціального потоку» і «соціального простору» М. Кастельса; креативних класів (когнітаріату) Р. Флориди [2; 3; 4].

Значним надбанням у розробці концепцій соціальної відповідальності бізнесу стали роботи Р. Акермана, Р. Бауера, С. Вартіка, Д. Вотава, Д. Вуда, А. Керрола, Ф. Кохрена, Д. Свансона, С. Сеті, В. Фредеріка та інших науковців. В Україні ці аспекти є сферою наукового інтересу Ю. Благова [5], З. Галушки [6], Н. Дієвої [7], А. Колота [8; 9], С. Левицької [10].

У трактуванні закордонними та українськими вченими сутності соціальної відповідальності наявні певні розбіжності [11, с. 281-282]. Для нашої країни актуальним є ознайомлення з теоретичними напрацюваннями і досвідом впровадження і стимулювання соціальної відповідальності підприємств, держави та особи в економіках із ринковим механізмом регулювання. Також потребують подальшої розробки організаційно-економічні аспекти цієї проблематики.

Метою статті є дослідження теоретико-методологічних засад забезпечення і підтримки соціальної відповідальності підприємства, обґрунтування шляхів її підвищення.

Виклад основного матеріалу. Непрості умови ринкових трансформацій економіки України із використанням моделі «дикого капіталізму» і «шокової терапії», зміна соціально-економічних засад розвитку, політична нестабільність, глибока і широка тінізація економіки та інші асоціальні умови періоду первісного нагромадження капіталу неоднозначно (досить часто негативно) позначилися на соціальній відповідальності суб'єктів економіки. Якщо не створюються і не підтримуються умови для узгодження інтересів соціуму і бізнесу, балансу в реалізації принципів соціальної справедливості та економічної ефективності, то суспільство не має динамічних перспектив свого поступу.

Антиподом відповідальності є безвідповідальність – джерело негативних процесів. Тому відповідальність, будучи засобом внутрішньої регуляції діяльності суб'єктів суспільних відносин, стає вагомим соціальним благом. Адаптація в соціумі ідей соціальної відповідальності в якості моделі господарювання є вимогою часу. Н. М. Дєєва зазначає, що в сучасних умовах орієнтація країн на забезпечення домінування соціальності в економічній системі, що ґрунтується на ринковому механізмі регулювання, стає головною закономірністю їх розвитку [7]. Для поширення таких підходів існує багато як сприятливих чинників, так і гальмівних перешкод об'єктивного та суб'єктивного характеру.

Насамперед потрібно зазначити багатоаспектність поняття «соціальне». Так, Ю.В. Корольова трактує його розширено і вважає синонімом суспільного. За звуженого підходу це – «метод взаємодій між соціальними групами, верствами та індивідуумами як представниками груп, верств, спільностей, їх становище і роль у суспільстві» [12, с. 53]. Відповідальність розглядається в аспекті залежності від когось або чогось, а також у якості здатності, готовності до виконання морально-духовного обов'язку і правових норм [8, с. 4].

Також немає чіткого визначення категорії «соціальна відповідальність». Широко її характеризують як сукупність різних видів відповідальності: правової, моральної, економічної, політичної, професійної тощо. Вони діалектично взаємопов'язані та відображають систему цінностей соціуму. За звуженого підходу враховують міру, ступінь прийняття будь-яким соціальним суб'єктом, групою соціально-значущих

цілей суспільства, готовність до виконання взаємних прав і обов'язків у процесі сумісної діяльності з метою не нанесення збитку усталеному розвитку суспільства загалом та окремих спільнот, індивідам. Соціальна відповідальність слугує механізмом взаємозалежності соціальних суб'єктів, що займають різні статусні позиції в соціальній ієрархії [13, с. 134].

З філософських позицій – це категорія етики, що ґрунтується на моральних вимогах. Юридичні аспекти пов'язані з правовою регламентацією виконання обов'язків і накладання санкцій за недотримання встановлених законів, норм, правил як системоутворювальних чинників [14]. Політологи роблять акцент на соціальній відповідальності держави, економісти – на соціальній відповідальності бізнесу [13, с. 133].

Багатоплановість суспільного буття зумовлює багаторівневість соціальної відповідальності як системи управління. Вона стосується відповідальності особи, держави, підприємства. Не є засобом примусу і має довільні форми. Проявляється в дотриманні соціальних норм. Регламентується в довільному порядку. Оцінкою її результативності може бути міра осуду наслідків та заохочення позитивних набутків. Може бути мотиваційним та обмежувальним чинником діяльності.

Отже, соціальна відповідальність становить систему суспільних відносин, сукупність добровільних і регламентованих соціальними нормами примусових засобів щодо охорони суспільних відносин, нормальних умов життєдіяльності, гарантування їх стійкості. Вибір певного варіанту поведінки, її регламентація соціальними нормами залежать від суспільної ролі та економічного становища суб'єкта.

Формування соціальної відповідальності в суб'єктів господарювання є багатоаспектним процесом. Він передбачає виникнення об'єктивної потреби в ній. Усвідомлення і формулювання певних вимог і втілення їх у конкретній поведінці, у процесі прийняття рішень та отримання результатів. Необхідна суспільна оцінка останніх. Тому в разі порушення соціальних вимог, а також залежно від виду і рівня соціальної відповідальності, ступеня завданої шкоди на суб'єкт господарювання накладають санкції (покарання) у формі адміністративного стягнення (штраф, попередження, конфіскація, позбавлення наданого спеціального права тощо). Також мають бути передбачені можливості коригування негативних наслідків під час порушення соціальних норм.

Процес забезпечення і підтримання соціальної відповідальності ґрунтується на певних принципах. Зокрема, принципі невідворотності та своєчасності як умови її ефективності. Також справедливості соціальної норми в якості нормативної підстави. Формування системи відповідальності, реалізація її принципів і вимог має розглядатися за критерій оцінки ефективності менеджменту.

Соціальна відповідальність суб'єктів економіки на основі врахування інтересів суспільства, а не лише максимізації прибутку поступово визнається необхідною умовою їхньої збалансованої діяльності. Це система заходів щодо відповідальності за її наслідки для зацікавлених сторін: як внутрішніх – власників, вищого керівництва, працівників; так і зовнішніх – споживачів, кредиторів, постачальників, територіальної громади, представників органів державної та місцевої влади.

Слушним є визначення сутності категорії «соціальна відповідальність підприємства», надане Н. М. Градюк: «Це політика діяльності підприємства, спрямована на позитивний внесок у розвиток суспільства, а не лише отримання прибутку. Соціально відповідальне підприємство свідомо і цілеспрямовано обирає таку модель ведення бізнесу, яка дасть змогу позитивно впливати на певні суспільні групи, сфери суспільної діяльності, територію функціонування підприємства» [15, с. 367].

Концептуальні засади соціальної відповідальності підприємств (насамперед великих) досить розроблені західними вченими. В її становленні виокремлюють такі етапи [8]:

1) 1950-1970 рр. Розробка базової концепції корпоративної соціальної відповідальності (Corporate Social Responsibility). Її фундаторами були Г. Боуен, К. Девіс, А. Керролл, М. Шварц;

2) 1970-1990 рр. Розвиток концепції корпоративної соціальної сприйнятливості (Corporate Social Responsiveness) у працях Р. Акермана, Р. Бауера, Д. Вотави, С. Сеті, А. Керролла, В. Фредерік;

3) 1980-2000-ні рр. Обґрунтування концепції корпоративної соціальної діяльності (Corporate Social Performance – CSP). Вагомим внеском стали дослідження С. Сеті, А. Керролла, С. Вартіка, Ф. Кохрена, Д. Вуда, Д. Свансона.

Вищезазначені теорії стали засадничими для сучасних концепцій. Серед них теорії «корпоративного альтруїзму» і «корпоративного громадянства» (Комітет з економічного розвитку США); «відповіді на вимоги суспільства» (Мак Вільямс, Сігель); «соціального статусу» Дж. Галаскевич); «зацікавлених сторін» (Блум, Гундлах); «потрійної результативної діяльності» (Дж. Елкінгтон); «етична концепція» (Е. Фрімен); «концепція обов'язків» (А. Керолл) та ін. [15, с. 368-369].

Соціальна відповідальність організації проявляється у благодійних справах (збір коштів і допомога), благодійному маркетингу (внески і відрахування відсотків на благодійність від продажу товарів), корпоративному соціальному маркетингу (підтримка здоров'я, захист навколишнього середовища), корпоративній філантропії (гранти благодійним організаціям, подарунки), волонтерській діяльності, дотриманні соціально-етичних принципів ведення бізнесу).

Можливість і масштаби проведення компаніями політики соціальної відповідальності залежить від багатьох чинників, а саме [8, с. 15-16]:

– рівня соціально-економічного розвитку країни та якості інституціонального середовища;

– специфіки ділового і соціального середовища функціонування компанії (ступеня інтегрованості в міжнародний бізнес, розміру компанії, розвинутості практики правозастосування, рівня доходів та інформованості споживачів, галузевої належності, гостроти конкуренції тощо);

– диференційованого характеру зв'язку різних напрямів соціальної відповідальності підприємства із параметрами його економічної діяльності;

– диференційованого характеру сили впливу соціальної відповідальності підприємства на фінансово-економічні результати в коротко- і довгостроковому періодах;

– ціннісних орієнтирів власників компанії і топ-менеджерів.

Соціальна відповідальність підприємства має внутрішню і зовнішню складові. У внутрішньому середовищі її скеровано в основному на працівників: підвищення їх професійного рівня, охорони і безпеки праці, дотримані вимог трудового законодавства, здійснення соціальних програм (забезпечення і розширення соціальних пільг і гарантій, врахування інтересів співробітників тощо). Також проявляється в сумлінній сплати податків, виробництві якісної продукції. Її результативність залежить від ефективності господарської діяльності та масштабу підприємства, політики у сфері оплати праці та її організації тощо. За позитивних результатів підвищується репутація компанії, формується безпечне середовище діяльності, зростає довіра зацікавлених сторін (стейкхолдерів).

У зовнішньому середовищі соціальна відповідальність підприємства є багатоаспектною. Це сприяння охороні навколишнього середовища на основі дотримання екологічних принципів виробничої діяльності, допомога в кризових ситуаціях, випуск якісної продукції, спонсорство і благодійність, взаємодія з місцевими громадами, участь у національних соціально-економічних програмах тощо. Наслідком такої активності стає формування безпечного середовища життєдіяльності, досягнення міжнародних норм і стандартів соціально відповідальної компанії, підвищення репутації підприємства. Як правило, зовнішня складова соціальної відповідальності підприємства не регулюється чинним законодавством. Вона є суперечливою, чітко невизначеною.

Науковці зазначають, що соціально відповідальна поведінка підприємства має неоднозначні впливи на його економічні результати. Як позитивні впливи називають довгострокову заінтересованість у стійкому соціальному середовищі, підвищення суспільного іміджу компанії, підтримку життєздатності бізнесу як системи, послаблення державного регулювання економіки, відповідність бізнесу соціокультурним нормам, зниження ризиків акціонерів щодо диверсифікації інвестиційного портфеля, нові шляхи вирішення соціальних проблем та їх профілактика.

До несприятливих моментів відносять відмову від всемірної максимізації прибутку, втрати від соціальної активності, брак навичок вирішення соціальних завдань, розмивання основних цілей бізнесу, слабкість суспільного контролю, брак широкої суспільної підтримки [8, с. 6]. Соціальна активність компанії може призвести до витрат ресурсів на непрофільні цілі; відвертає топ-менеджерів, персонал, кошти від виконання основних функцій; знижує конкурентоздатність бізнесових структур [8, с. 16]. Вчені звертають увагу також на те, що соціальна відповідальність бізнесу є досить егоїстичною та існує лише в межах вигоди підприємства [16, с. 3].

В український політиці соціальну відповідальність капіталу розглядають у контексті «соціального партнерства», «благодійності», «соціального діалогу». У цьому напрямі запроваджено пільгове оподаткування прибутку в разі скерування коштів на доброчинні заходи. Однак спостерігається слабка підтримка соціальних проектів компаніями, державними органами влади, відсутність стимулів щодо їх впровадження. Наявна пасивність громадськості, бізнесу, громадян щодо пошуку шляхів встановлення взаєморозуміння в цій сфері, недовіра до соціальних проектів бізнесу. Основними проблеми в такій сфері є декларативний характер активності, відсутність стратегічного цілепокладання, недостатній рівень комунікаційної активності [17, с. 123].

Утруднює реалізацію соціальних програм компанії, які могли б принести їй конкурентні переваги та поліпшити її фінансове становище, відсутність уніфікації стандартів, критеріїв оцінки соціальної відповідальності суб'єктів господарювання. Водночас з'являється розуміння, що не можна підтримувати конкурентні переваги у світовій економіці за рахунок наддешевої робочої сили. Потрібні вкладення в розвиток людського капіталу, узгодження інтересів усіх верств суспільства, зокрема на основі створення умов для поширення принципів соціальної відповідальності.

Висновки. В Україні процеси розвитку і забезпечення соціальної відповідальності підприємства знаходяться у стадії становлення. Основною її ознакою є недосконаліть, добровільність реалізації, практично неможливість дотримання без державного втручання. Впровадження принципів соціальної відповідальності суб'єктів господарювання та підвищення її рівня є вимогою часу і суспільного розвитку. Сучасні економічні проблеми не можна вирішити лише на основі механізмів ринку. Подальший поступ

країни залежить від стану інститутів держави, довіри між суб'єктами суспільного, економічного, соціального і політичного життя.

Література:

1. Чухно А. А. Сучасні економічні теорії : [підручник] / А. А. Чухно, П. І. Юхименко, П. М. Леоненко ; за ред. А. А. Чухна. – К. : Знання, 2007. – 878 с.

2. Безтелесна Л. Людський розвиток : підходи до трактування суті та умов його забезпечення / Л. Безтелесна // Економіка України. – 2009. – № 7. – С. 4–12.

3. Калетнік Г. Стійкість економіки як фактор безпеки та розвитку держави / Г. Калетнік, С. Козловський, В. Козловський // Економіка України. – 2012. – № 7. – С. 16–25.

4. Чужиков В. Соціальні потоки у глобальному економічному середовищі: освітній аспект / В. Чужиков, К. Нужненко // Україна : аспекти праці. – 2011. – № 6. – С. 14–17.

5. Благов Ю. Корпоративная социальная ответственность. Эволюция концепции / Ю. Благов. – М. : Высшая школа экономики, 2010. – 272 с.

6. Галушка З. І. Інституалізація соціальної відповідальності бізнесу : механізм становлення / З. І. Галушка / Научные труды ДонНТУ. Серия : экономическая. – 2014. – № 1. – С. 90–98.

7. Дєєва Н. М. Науково-методичні основи щодо надання змінам соціальної відповідальності суб'єктів економіки керованого характеру / Н. М. Дєєва // Економічний вісник Національного гірничого університету. – 2015. – № 2 (50). – С. 68–79.

8. Колот А. Сучасна філософія корпоративної соціальної відповідальності : еволюція поглядів / А. Колот // Україна : аспекти праці. – 2013. – № 8. – С. 3–17.

9. Соціальна відповідальність : теорія і практика розвитку [монографія] / За ред. А. М. Колота. – К. : КНЕУ, 2012. – 501 с.

10. Левицька С. О. Соціальна складова підприємницької діяльності як об'єкт обліку / С. О. Левицька // Наукові записки Національного університету «Острозька академія». Серія «Економіка». – Острог : Видавництво НУ «Острозька академія», 2014. – Випуск 26. – С. 114–118.

11. Тлучкевич Н. В. Економічний зміст соціальної відповідальності / Н. В. Тлучкевич, В. В. Нечипорук // Економічні науки. Серія «Облік і фінанси». – 2014. – Випуск 11 (41). – Ч. 1. – С. 279–284.

12. Корольова Ю. В. Джерела права в аспекті їх соціального виміру / Ю.В. Корольова // Держава і право: Зб. наук. праць. Серія Юридичні науки. Ін-т держави і права ім. В. М. Корецького НАНУ. – К. : Вид-во «Юридична думка», 2015. – Випуск 67. – С. 51–59.

13. Андрющенко А. І. Соціальна відповідальність: теоретико-методологічний аспект аналізу / А. І. Андрющенко, І. М. Рябець // [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.readera.org/article/sotsialna-vidpovidalnist-teoretyeko-metodolohichnyi-aspekt-analizu-10157455.html readera.org

14. Калєніченко Л. І. Дискусійні питання класифікації окремих видів соціальної відповідальності / Л. І. Калєніченко // Право і безпека. – 2015. – № 2. – С. 28–32.

15. Градюк Н. М. Соціальна відповідальність підприємств: концептуалізація поняття / Н. М. Градюк // Науковий вісник Національного лісотехнічного університету України. – 2011. – Випуск 21.11. – С. 364–371.

16. Решновецький С. Л. Сутність соціальної відповідальності як управлінської категорії [Електронний ресурс] / С. Л. Решновецький. – Режим доступу : file:///c:/users/user/downloads/kis_2013_1_38.pdf.

17. Зосименко Т. І. Глобальні тренди розвитку корпоративної соціальної відповідальності та її специфіка в Україна / Т. І. Зосименко // Молодий вчений. – 2014. – № 6 (09) – С. 121–123.

ФІНАНСИ, ГРОШОВИЙ ОБІГ ТА КРЕДИТ

© Л. Б. Баранник

Отримано: 04 грудня 2016 р.

Прорецензовано: 07 грудня 2016 р.

Прийнято до друку: 11 грудня 2016 р.

Баранник Л. Б. Фактори фінансового забезпечення стійкого розвитку підприємств: податковий аспект / Л. Б. Баранник // Наукові записки Національного університету «Острозька академія». Серія «Економіка» : науковий журнал. – Острог : Вид-во НУ«ОА», грудень 2016. – № 3(31). – С. 86–91.

УДК 330.3: 336.225.621:338.1

JEL- класифікація: A 10. D51. H 20-H 30

Баранник Лілія Борисівна,
професор, Університет митної справи та фінансів

ФАКТОРИ ФІНАНСОВОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ СТІЙКОГО РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВ: ПОДАТКОВИЙ АСПЕКТ

У статті розглянуто деякі питання забезпечення стійкого розвитку підприємств в умовах реформування податкової системи і тих змін, які були внесені в податкове законодавство в кінці 2016 р. Особливу увагу приділено податкам, які мають безпосередній вплив на діяльність підприємства – податку на додану вартість, акцизам, податку на прибуток, єдиному податку. Відзначено, що податкова політика передбачає компроміс інтересів суб'єктів господарювання у взаєминах їх з державою, його фіскальними цілями. Окреслено коло проблем, які ще необхідно вирішити для створення в Україні оптимальної моделі оподаткування.

***Ключові слова**: фінансове забезпечення, фактори, підприємства, сталий розвиток, податкова політика, податкова система, податкова реформа, рівень оподаткування, податковий кодекс,податок на прибуток.*

Баранник Лилия Борисовна,
профессор, Университет таможенного дела и финансов

ФАКТОРЫ ФИНАНСОВОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ РАЗВИТИЯ ПРЕДПРИЯТИЙ: НАЛОГОВЫЙ АСПЕКТ

В статье рассмотрены некоторые вопросы обеспечения устойчивого развития предприятий в услових реформирования налоговой системы и тех изменений, которые были внесены в налоговое законодательство в конце 2016 г. Особое внимание уделено налогам, которые имеют непосредственное влияние на деятельность предприятия – налогу на добавленную стоимость, акцизам, налогу на прибыль, единому налогу. Отмечено, что налоговая политика предполагает компромисс интересов субъектов хозяйствования во взаимоотношениях их с государством, его фискальными целями. Очерчен круг проблем, которые еще необходимо решить для создания в Украине оптимальной модели налогообложения.

***Ключевые слова**: финансовое обеспечение, факторы, предприятия, устойчивое развитие, налоговая политика, налоговая система, налоговая реформа, уровень налогообложения, налоговый кодекс, налог на прибыль.*

Liliya Barannik,
Professor, University of Customs and Finance

FACTORS FINANCIAL SUPPORT OF ENTERPRISES: TAX ISSUES

Some aspects of the sustainable development of enterprises in the conditions of reforming the tax system and the changes that were made to the tax legislation at the end of 2016 are considered in the article. A special attention was paid to the taxes that have a direct impact on the activity of the enterprise – the value added tax, excise tax, income tax and the single tax. It is noted that the tax policy supposes compromise the interests of economic entities in their relationship with the state and with its fiscal objectives. We sketch the range of problems that have to be resolved in Ukraine to create an optimal model of taxation.

***Key words**: financial security, factors, enterprises, sustainable development, tax policy, tax system, tax reform, level of the taxation, the tax code, income tax.*

Постановка проблеми. Розвиток уособлює прогрес у всіх сферах його прояву насамперед у розвитку продуктивних сил суспільства, вдосконаленні виробничих відносин, набутті суспільством цивілізаційних ознак.

Фінансові фактори, які, на нашу думку, мають прискорювати чи гальмувати розвиток – це бюджетна політика, податкова політика, грошово-кредитна політика, іноземний капітал, інвестиційний клімат, поглиблення реформи соціального, зокрема пенсійного страхування тощо. Всі вони можуть доповнюватися іншими під впливом процесів, що відбуваються як усередині країни, так і у світі. Універсальна теоретична ринкова модель економічного розвитку реалізується в різних національних моделях, при цьому її стандарти (незалежно від ролі і місця тієї чи іншої країни у світовому господарстві) не можуть бути

механічно перенесені. З'являється все більше аргументів на користь формування власної теорії ринкового господарства на новій інформаційній та технологічній базі, з одного боку, та врахуванні національних особливостей розвитку, з другого.

Серед факторів, які впливають на фінансове забезпечення стійкого розвитку підприємств насамперед слід назвати податкову політику. Питання вдосконалення процесу оподаткування в Україні знаходиться в центрі уваги наукової спільноти та фахівців-практиків ще з моменту проголошення державної незалежності. Увесь час відбувається створення податкової системи, яка б відповідала потребам суспільства та рушила економіку вперед. Проте процес цей тривалий, складний та суперечливий.

Системні трансформаційні перетворення в Україні спричинили затяжну фінансово-економічну кризу. Активні пошуки виходу з цієї ситуації привели до розуміння необхідності реформи податкової системи, одним із напрямів якої визначено збалансування фіскальних інтересів держави та платників податків, зокрема вітчизняного бізнесу. Тому нині на вдосконалення податкового законодавства покладається велика надія як на фактор значного зрушення в бік економічного зростання.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Фундаментальні теоретико-методологічні засади оподаткування закладено у працях корифеїв економічної думки У. Петті, А. Сміта, А. Вагнера, К. Вікселя, Дж. Кейнса, Е. Линдаля, А. Пігу, А. Лаффера та ін. Однак дискусії з приводу тих чи інших положень теорії податкової політики тривають і досі. Значний внесок у дослідження теоретичних і прикладних аспектів розвитку вітчизняної теорії оподаткування зробили вчені З. С. Варналій, Ю. Б. Іванов, А. І. Крисоватий, М. П. Кучерявенко, Я. В. Литвиненко, І. О. Луніна, О. П. Мельник, С. В. Онишко, А. М. Соколовська, В. М. Сутормінa, Л. Л. Тарангул, В. М. Федосов, І. Я. Чугунов та інші.

Серед останніх публікацій слід назвати статтю С. Н. Юрія, присвячену становленню та розвитку податкової системи України [1]. Недоліки сучасної податкової системи України аналізують Л. С. Омельченко, О. Е. Лактіонова, І. В. Шурденко. Вони запропонували концепцію її реформування [2]. Водночас слід продовжувати дослідження змісту і технологій податкової політики. Сучасною закономірністю розвитку виробництва є поява нових сфер застосування капіталу, нових суб'єктів господарювання. Це – об'єктивний процес в умовах становлення ринкової економіки. Відповідно до цього змінюється роль і значення податкової політики. Вона все більше спрямовується на вирішення проблем, пов'язаних із тим, як правильно стягувати податки залежно від сфери діяльності, величини прибутку, організаційно-правової форми й розмірів підприємства, конкурентоспроможності продукції тощо. Таким чином, механізм фінансового забезпечення розвитку галузей виробництва, інших сфер діяльності має постійно вдосконалюватися, адаптуватися до змін моделі соціально-економічного розвитку.

В умовах фінансової нестабільності особливого значення набувають дослідження окремих механізмів податкового регулювання малого підприємництва, використання різних стратегій підприємства. Зазначене обумовило вибір теми статті та її мету.

Мета і завдання дослідження. Метою статті є з'ясування питання щодо сучасної ролі оподаткування в контексті сприяння розвитку підприємств.

Досягнення поставленої мети зумовило необхідність вирішення такого завдання, як дослідити вплив тих елементів податкового механізму, які найбільш впливають на розвиток підприємств.

Виклад основного матеріалу. Протягом багатьох століть податкова політика залишалася важливим важелем впливу держави (у різних формах її існування, чи то феодальна монархія, чи то буржуазна республіка) на суспільний розвиток. Податок використовували для формування та зміцнення національного багатства, а також багатства тих, хто уособлював державу. Із загально-цивілізаційним прогресом людства та просуванням демократичних цінностей, поступово почала відбуватися зміна «філософії» оподаткування. Спочатку це носило фрагментарний характер, згодом усе більше пов'язувалось із урахуванням матеріальних статків і можливостей тих, хто сплачує податки, ситуації в економіці країни, державних потреб і завдань. Податкова політика дедалі більше перетворювалася на гнучкий інструмент регулювання державою соціально-економічного розвитку.

Нинішня ситуація в Україні пов'язана з розбудовою ринкової економіки, що вимагає створення відповідної податкової системи. Основні стратегічні завдання сучасної податкової реформи досить лаконічно сформулювала О. П. Мельник. Це:

– підвищення темпів економічного зростання;

– зміцнення позицій вітчизняного бізнесу в міжнародній конкурентній боротьбі за рахунок зменшення частки податків у витратах;

– створення сприятливих фіскальних умов для залучення прямих іноземних інвестицій;

– скорочення витрат платників на нарахування і сплату податків і держави – на їх адміністрування;

– створення умов для легалізації доходів;

– наближення податкового законодавства України до законодавства країн Євросоюзу;

– демократизація податкової служби [3].

На нашу думку, слід додати до цих завдань ще надання місцевим органам влади більших прав створювати на підлеглій території податки, що мають принципове значення для наповнення місцевих бюджетів і розвитку регіону. Тобто йдеться про певну децентралізацію податкового процесу. Але щодо рівня окремого підприємства, то податкова реформа має спрямовуватись на створення умов для економічної активності й стійкого розвитку. Зазначимо, що під стійким розвитком підприємства ми розуміємо сталу позитивну динаміку основних показників його діяльності.

Це передбачає знаходження компромісу інтересів у взаємовідносинах із державою, з її фіскальними цілями. Відсутність консенсусу фіскальних інтересів щодо реформ із боку різних груп стейкхолдерів гальмує прогрес у реалізації реформ, необхідних для спільного розвитку всіх.

Наразі важливим фактором фінансового забезпечення стійкого розвитку підприємства є кількість податків і навантаження, що вони спричиняють. Тривалий час в Україні існувала велика кількість податків і значний податковий тягар на платників. У 2015 р. кількість податків зменшилась із 22 до 9. Деякі податки не скасовані повністю, а лише трансформовані за принципом «два в одному», наприклад, фіксований сільськогосподарський податок став IV групою єдиного податку (ЄП). Ряд економістів і досі пропонують знизити податки, незважаючи на виникнення дефіциту коштів на фінансування бюджетних видатків, мовляв, дефіцит буде короткостроковим, оскільки скорочення податків створить стимули для швидкого економічного розвитку та збільшить надходження до бюджету. Подібна думка представляється не зовсім вірною. Треба подбати за рахунок чого вдасться перекрити зрослий дефіцит. Між іншим, частка податкових надходжень до держбюджету-2015 склала 78%. Під час зниження податків без зменшення витрат бюджету пожвавлення економіки не відбудеться. Збільшення іноземних позик навряд чи піддається реалізації при досить значному обсязі зовнішнього державного боргу. І хоча життєздатність української економіки підтримується зовнішніми вливаннями капіталу, ми не вважаємо, що кошти МВФ «є запорукою зростання української економіки», вони більше сприяють економічному паразитизму і процвітанню корупції. Істотне підвищення обсягу внутрішніх позик за рахунок заощаджень, по-перше, веде до зростання витрат на обслуговування боргу і при великих масштабах до скочування державних фінансів в боргову пастку; по-друге, зменшує можливості для приватних інвестицій, а це суперечить початковій меті пожвавлення економіки.

Таким чином, вихід із бюджетної кризи може бути знайдений тільки шляхом збільшення доходів бюджету. Але це зовсім не означає підвищення податків чи збільшення їх числа. Збір податків в обсягах більших, ніж 34–36% ВВП зазвичай веде до збільшення податкового тягаря, посилення ухилення від сплати податків. До того ж, високі податки зменшують ресурси економічних агентів. Один із найвідоміших економістів світу, професор Вищої школи бізнесу при Чиказькому університеті, Артур Лаффер на міжнародному форумі Yalta European Strategy – 2015 зазначав із приводу податкової реформи в Україні: «Немає нічого найважливішого в Україні, ніж те, яким чином справляються податки. …Якщо підвищувати податки, це штовхає людей до того, що вони припиняють їх платити, виводять бізнес за межі країни або згортають діяльність...». Вчений навів приклади, коли за часів Р. Рейгана в США скоротили податки, то відбулось економічне зростання, а в Гонконзі взагалі немає ніяких податків, при цьому наявний профіцит бюджету [4]. Останній приклад, уважаємо, Україні не підходить через важку фінансову кризу. Проте вчений надіслав українцям три меседжі: перший – мінімальне регулювання; другий – уряд не створює процвітання (матеріальних благ) і не пропонує рішення; третій – часто уряд – єдина проблема [4].

Шведський економіст, спеціаліст з економіки Східної Європи, Андерс Ослунд також зазначає: «Україні потрібна радикальна, але розумна податкова реформа» [5].

У кожен момент часу зниження податків має супроводжуватися зменшенням державних витрат, але держава робить це непослідовно і явно неохоче. Наприклад, на утримання апарату Верховної Ради в держбюджеті-2017 заклали майже 1 млрд грн. Отже, проблема полягає в тому, що передумовою сталого зростання є зниження податкового тягаря, але необхідність фінансування витрат держави суперечить цій меті. Тому бюджетно-податкова політика повинна постійно маневрувати між цілями та засобами їх досягнення, що передбачає поглиблення курсу на «індивідуалізацію» оподаткування. Оскільки вже неможливо підвищувати ставки податків та їх кількість, то для поповнення бюджету було знайдено інші фіскальні методи, спрямовані на населення – податки на зарплату працюючих пенсіонерів, на перевищення пенсії понад суми 3654 грн, на відсотки по депозитах, збільшення тарифів на житлово-комунальні послуги та ін. Запровадження з липня 2014 р. оподаткування доходів фізичних осіб у вигляді процентів із депозитів, із серпня 2014 р. військового збору, а також підвищення ставки оподаткування пасивних доходів фізичних осіб і розширення бази оподаткування військовим збором у 2015 р. сприяло збільшенню доходів державного бюджету за рахунок надходжень військового збору на 6,6 млрд грн, доходів фізичних осіб у вигляді відсотків із депозитів на 6,9 млрд грн.

Ринкова система господарювання обумовлює зміну форм і методів управління підприємством, вимагає нових підходів до визначення місця та ролі підприємства в розвитку суспільного виробництва та його взаємовідносин із державою. Проявом останніх є податки та збори. Розглянемо, які ж саме податки найважливіші з погляду на забезпечення стійкого розвитку підприємств.

Опустимо еволюцію податкових трансформацій у 90-тих роках, які були невдалими з точки зору побудови цивілізаційної моделі податкової системи. У процесі формування системи оподаткування підприємств в Україні була здійснена заміна податку з обороту на ПДВ та акцизи, модернізований податок на прибуток. Розвиток прибуткового оподаткування підприємств супроводжувався також зміною ставки податку (табл. 1) та переходом від диференціації ставок до застосування єдиної ставки податку для підприємств, що займаються різними видами діяльності. Про значимість кожного податку свідчить його частка в доходах зведеного бюджету. У 2015 р. частка ПДВ складала 32%, ПДФО – 20%, акцизного податку – 14%, рентної плати – 10%, податку на прибуток підприємств – 8%, податків на міжнародну торгівлю – 8%, місцевих податків – 8%, інших податків – 3% [6].

Таблиця 1

Еволюція ставки податку на прибуток*

Рік	Розмір ставки (%)
1993	18
1994	22
До 2004	30
з 01.01. 2004	25
2010	25
2011	23
2012	21
2013	19
2014-2017	18

*Джерело: складено автором за [7].

Аналізуючи структуру податкової системи України, слід сказати, що значну її частину складають надходження від прямих податків, але вдвічі більша частка непрямих, причому вона постійно зростає, тоді як у розвинутих країнах частка непрямих податків значно менша. Структура непрямих податків характеризується перевагою ПДВ і акцизного податку. У 2015 р. надходження до держбюджету від ПДВ із вироблених в Україні товарів (робіт, послуг) склали 108,1 млрд грн, що на 26,1 млрд грн, або на 31,9% більше ніж у 2014 р., та ПДВ із ввезених на територію України товарів – 138,8 млрд грн, що на 31,5 млрд грн, або на 29,3% більше ніж у 2014 р. Значне падіння обсягу імпорту товарів (за даними Держстату імпорт товарів за 2015 р. до попереднього року зменшився на 31,1%) було компенсовано істотним зростанням курсу гривні до долара США (за даними НБУ, середньорічний курс гривні до долара США за 2015 р збільшився на 83,8%). Тому структуру податкової системи можна назвати неефективною, що також пов'язано з постійним бюджетним дефіцитом і затримками податкових надходжень у бюджет.

Було введено податок на майно підприємств, який складається з податку на нерухоме майно, відмінне від земельної ділянки; транспортного податку та плати за землю. Думки з приводу запровадження оподаткування майна підприємств різні. Як уважають деякі експерти, позитивних результатів для розв'язання наявних проблем у сфері виробництва і бізнесу він не дасть, оскільки зросте податкове навантаження на підприємства, фірми, що вкрай небажано. Інші говорять, що податки на майно мають вагомі переваги над іншими податками, оскільки стимулюють власників краще використовувати наявні активи, або продавати їх більш ефективним господарям.

Нещодавно Верховна Рада прийняла в першому читанні законопроекти про створення Державного дорожнього фонду України [8; 9], фінансувати який пропонується за рахунок наступних надходжень: акцизний податок із вироблених підакцизних товарів (продукції) у частині нафтопродуктів і транспортних засобів; акцизний податок із ввезених на митну територію країни підакцизних товарів у частині нафтопродуктів і транспортних засобів; ввізне мито на нафтопродукти і транспортні засоби та шини до них; плата за проїзд автомобільними дорогами транспортних засобів та інших самохідних машин і механізмів, вагові або габаритні параметри яких перевищують нормативні тощо. Законом встановлюється, що податки (акцизи), визначені до наповнення фонду, будуть зараховуватися до спецфонду в такому розмірі: у 2017 р. – 75%, 2018 р. – 75%, 2019 р. – 100% [10].

Наприкінці 2016 р. був схвалений у другому читанні законопроект № 5368 зі змінами до ПКУ, спрямованими на поліпшення інвестиційного клімату. Зокрема, внесено комплексні зміни до розділів ПКУ, спрямовані на удосконалення загальних положень щодо адміністрування податків і зборів, а також податку на прибуток, ПДФО, ПДВ, акцизного податку, рентної плати та податку на майно, спеціальних податкових режимів; ліквідацію податкової міліції тощо. У числі інших був і проект закону № 5132 про внесення змін до ПКУ щодо забезпечення збалансованості бюджетних надходжень у 2017 р. Зокрема, підвищується рентна плата і ставки на різні ресурси, серед яких виявилися і значні зміни вартості використання 4G-радіочастот, а також вимога до торговців, які продають «технічно складні побутові товари, що підлягають гарантії», працювати через касові апарати.

Нині Уряд має намір до 1 липня 2017 р. розробити і внести до Верховної Ради України проект закону щодо запровадження податку на виведений капітал. Це обумовлено тим, що протягом багатьох років Україна має дефіцитний державний бюджет, що потребує залучення додаткових ресурсів у вигляді зовнішніх і внутрішніх запозичень, грошової емісії, тоді як власний капітал масштабно виводиться за межі країни, що негативно впливає на рівень фінансової, й відповідно національної безпеки держави.

Індивідуалізація оподаткування найбільше проглядається на прикладі практики справляння податків у сфері малого та середнього бізнесу. З липня 1998 р. в Україні існує спрощена система оподаткування, обліку та звітності суб'єктів малого підприємництва. Ця система з деякими поправками діє дотепер. Спеціальний режим оподаткування в нашій країні на основі єдиного податку не характерний для європейського простору, хоча застосовується в окремих країнах, наприклад, у Румунії. МВФ наполягає скасувати «спрощенку», але це спровокує напругу в суспільстві, й нині для українського бізнесу він важливий. До прийняття Державного бюджету, Верховною радою України був прийнятий Законопроект № 5132 «Про внесення змін у Податковий кодекс України щодо забезпечення збалансованості бюджетних надходжень у 2017 році», який вніс відповідні зміни до п. 293.1 і пп. 1 п. 293.2 [11]. Згідно з ними у 2017 р. ставки єдиного податку (ЄП) для платників 1-3 груп залишилися незмінними, тобто такими, як діяли протягом 2016 р. Проте платники 1 групи тепер сплачують ЄП у відсотках (фіксована ставка) не від розміру мінімальної заробітної плати (МЗП), а від розміру прожиткового мінімуму, встановленого для працездатних осіб станом на 1 січня звітного року. Для платників 2 групи ЄП як і раніше сплачується у відсотках (фіксована ставка) від розміру МЗП, встановленої на 1 січня звітного року. 3 група платників, як і раніше, сплачує ЄП у відсотках від суми отриманого доходу. Розмір ставки ЄП так само залежить від того, чи є цей платник ще й платником ПДВ (3 або 5% відповідно). Для 4 групи (сільгоспвиробників) ставки з різних видів земельних ділянок змінено, ставка ЄП стала вище в 1,8 разів. У 2016 р. був скасований коефіцієнт індексації для нормативної оцінки фінансової ділянки землі, з яким раніше визначали необхідну базу для оподаткування різних підприємств, які займаються сільським господарством тощо. Революційних змін у сплаті ЄП не відбулось. Враховуючи встановлений із 1 січня 2017 р. розмір МЗП у 3200 грн, платники 1–3 групи будуть щомісяця сплачувати ЄСВ у таких розмірах:

1 група: не менш 352 грн (3200 * 22% * 1/2);

2 і 3 групи: не менше 704 грн (3200 * 22%), де 22% – загальна ставка ЕСВ.

Для кожної категорії платників страхових внесків у ст. 7 та 8 Закону про ЄСВ встановлені окремо база нарахування і відповідні ставки ЄСВ.

Фізична особа-підприємець 1 групи за рік повинна буде платити незалежно від факту отримання доходу: ЄСВ не менш 4224,00 грн (352 грн * 12 міс.) і єдиний податок максимум у сумі 1920 грн (160 грн. * 12 міс.). Тобто загальне річне податкове навантаження ФОП 1 групи у 2017 р. буде становити 6144 грн.

Фізична особа-підприємець 2 групи за рік повинна буде платити незалежно від факту отримання доходу: ЄСВ не менш 8448,00 грн (704 грн. * 12 міс.) і єдиний податок максимум у сумі 7680 грн (640 грн * 12 міс.). Тобто загальне річне податкове навантаження ФОП 2 групи у 2017 р. буде становити 16128 грн. Щоправда, фізичні особи – платники ЄП, які є пенсіонерами за віком, звільняються від сплати цього податку у 2017 р. [11].

Неможливо в межах однієї статті прокоментувати всі податкові зміни, що були санкційовані Урядом для покращення ситуації та спрогнозувати їх наслідки. Але очевидно, що зазначені зміни, запуск системи е-декларування та деякі інші бюджетно-податкові новації сприяли тому, що Україна піднялася на три пункти в рейтингу легкості ведення бізнесу Doing Business-2017 Світового банку посівши 80 місце серед 190 країн світу.

На сьогодні зміни мають різні оцінки з боку представників бізнесових структур, фахівців у сфері оподаткування, науковців. «Зниження податкового навантаження саме на підприємства (капітал) видається недоцільним, оскільки єдиною альтернативою є оподаткування фізичних осіб. Цей підхід непогано працює у розвинених країнах, але тільки тому, що там середній клас складає 60–70% населення, відповідно, його споживання – 90%. Відтак, обклавши доходи та споживання помірним (для тих країн, з їхньою доволі високою податковою культурою) податком, можна реалістично зібрати, разом з неподатковими надходженнями, 35–40% від ВВП, необхідні на утримання сучасної ефективної соціальної держави. Але в Україні середній клас складає від сили 10–15%, водночас потреби держави наразі ще більші, і навіть у перспективі навряд чи будуть меншими за 35%, враховуючи вікову структуру населення. Такі гроші можна отримати, тільки обклавши податками джерела ренти, а саме: природні ресурси (корисні копалини, сільськогосподарську землю) і капітал (зокрема нерухомість)» [12].

Висновки і перспективи подальших розвідок у цьому напрямі. В Україні створена податкова система, яка наближається до сучасного європейського типу. У пошуках шляхів оптимальної моделі оподаткування, яка б дозволила успішно сприяти розвитку вітчизняного виробника в Україні, відбувається реформування оподаткування різних підприємств, яке дедалі більше стає зорієнтованим на платника

податку. Водночас для того, щоб стійкий розвиток підприємств став сталим процесом, необхідно створити прийнятні фіскальні умови для розвитку бізнесу й відновлення економіки країни; розв'язати найбільш болючі проблеми у сфері оподаткування (рівень податкового навантаження на фонд оплати праці має бути не більше 20%); знизити ставки прямих податків задля оздоровлення інвестиційного клімату, звільнити від оподаткування реінвестиції; вивести економіку з тіні шляхом встановлення справедливих ставок податків та спрощення адміністрування задля стимулювання легалізації бізнесу; стабілізувати податкове законодавство (запровадити мораторій на зміни податкового законодавства на 3 роки); перейти до нової методології формування місцевих бюджетів, яка повинна бути спрямована на використання власних податків. Усі ці та ще багато інших питань чекають на своє вирішення. Готових відповідей, звичайно, Уряд не має, проте має бути чітка спрямованість на реалізацію головних принципів оподаткування – соціальної справедливості, стабільності, гнучкості та економічної ефективності.

Література:

1. Юрій С. М. Податкова система України: становлення та розвиток / С. М. Юрій [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://irbis-nbuv.gov.ua/cgi-bin/irbis_nbuv/ cgiirbis_64.exe?C21COM=.pdf.

2. Омельченко Л. С. Необходимость реформирования налоговой системы Украины в современных условиях / Л. С. Омельченко, О. Е. Лактионова, И. В. Шурденко // Вісник Приазовського державного технічного університету. – Сер. : Економічні науки. – 2010. – Вип. 20. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://eir.pstu.edu/ bitstream/ handle/123456789/4241/.pdf.

3. Мельник О. П. Практика функціонування податкової системи та напрями її реформування в Україні [Електронний ресурс] / О. П. Мельник. – Режим доступу : http://www.pu. if.ua/depart/Finances/resource/file/Збірник/2011-2/Мельник%20О.П.pdf.

4. Американський реформатор розповів, як перетворити Україну на заможну країну [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://nv.ua/ukr/publications/ amerikanskij-reformator-rozpoviv-jak-peretvoriti-ukrajinu-na-protsvitajuchu-krajinu-71425.htmlЕволюція прибуткового оподаткування юридичних осіб за часів незалежності України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.finalearn.com/lifers-777-1.html.

5. Україні потрібна радикальна, але розумна податкова реформа [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.pravda.com.ua/columns/2015/09/4/7080176.

6. Офіційний сайт Державної казначейської служби України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.treasury.gov.ua/main/uk/index.

7. Офіційний сайт Міністерства фінансів України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.minfin.gov.ua.

8. Про внесення змін до Закону України «Про джерела фінансування дорожнього господарства України» щодо удосконалення механізму фінансування дорожньої галузі : Закон України від 17.11.2016 р. № 1762-VIII [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/1762-19.

9. Про внесення змін до Бюджетного кодексу щодо удосконалення механізму фінансового забезпечення дорожньої галузі : Закон України від 17.11.2016р. №1763-VIII [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://zakon5.rada.gov.ua/ laws/show/1763-19.

10. Пояснювальна записка до проекту Закону України «Про внесення змін до Закону України «Про джерела фінансування дорожнього господарства України» щодо удосконалення механізму фінансування дорожньої галузі» від 15.07.2016 № 4014а [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://search.ligazakon.ua/l_doc2. nsf/link1/GH33I68A.html.

11. Про внесення змін у Податковий кодекс України щодо забезпечення збалансованості бюджетних надходжень у 2017 році: Закон України від 20.12.2016 р. № 1791-VIII [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/1791-19/page.

12. Як удосконалити податок на нерухоме майно в Україні? [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://euinfocenter.rada.gov.ua/uploads/documents/28998.pdf.

© А. Ю. Баскаков

ISSN 2311-5149
ФІНАНСИ, ГРОШОВИЙ ОБІГ ТА КРЕДИТ

Отримано: 04 грудня 2016 р.

Прорецензовано: 08 грудня 2016 р.

Прийнято до друку: 11 грудня 2016 р.

Баскаков А. Ю. Наукові підходи до визначення економічного змісту поняття «бюджетний менеджмент» / А. Ю. Баскаков // Наукові записки Національного університету «Острозька академія». Серія «Економіка» : науковий журнал. – Острог : Вид-во НУ«ОА», грудень 2016. – № 3(31). – С. 92–95.

УДК 336.71

JEL- класифікація: H69, H70, H72, P43

Баскаков Андрій Юрійович,
здобувач кафедри фінансів Київського національного університету імені Тараса Шевченка

НАУКОВІ ПІДХОДИ ДО ВИЗНАЧЕННЯ ЕКОНОМІЧНОГО ЗМІСТУ ПОНЯТТЯ «БЮДЖЕТНИЙ МЕНЕДЖМЕНТ»

У статті проаналізовано наукові погляди на тлумачення сутності поняття «бюджетний менеджмент». На основі критичного аналізу та узагальнення існуючих поглядів вітчизняних і зарубіжних дослідників сформульоване власне авторське бачення дефініції бюджетного менеджменту, що ґрунтується на її морфологічній декомпозиції із виділенням мети, завдань, суб'єктів, об'єктів, принципів та функцій бюджетного менеджменту.

Ключові слова: *бюджетний менеджмент, фінансові ресурси держави, доходи та видатки бюджету, бюджетний процес.*

Баскаков Андрей Юриевич,
соискатель кафедры финансов Киевского национального университета имени Тараса Шевченко

НАУЧНЫЕ ПОДХОДЫ К ОПРЕДЕЛЕНИЮ ЭКОНОМИЧЕСКОГО СОДЕРЖАНИЯ ПОНЯТИЯ «БЮДЖЕТНЫЙ МЕНЕДЖМЕНТ»

В статье проанализированы научные взгляды на толкование сущности понятия «бюджетный менеджмент». На основе критического анализа и обобщения существующих взглядов отечественных и зарубежным исследователей сформулировано собственное авторское видение дефиниции бюджетного менеджмента, которое основывается на ее морфологической декомпозиции, с выделением цели, задач, субъектов, объектов, принципов и функций бюджетного менеджмента.

Ключевые слова: *бюджетный менеджмент, финансовые ресурсы государства, доходы и расходы бюджета, бюджетный процесс.*

Andrii Baskakov,
candidate of science degree, department of finance Taras Shevchenko National University of Kyiv

THE SCIENTIFIC APPROACH TO DETERMINE THE ECONOMIC CONTENT OF THE BUDGET MANAGEMENT CONCEPT

In the article it was analyzed the scientific opinions on the interpretation of the essence of the concept of «budget management». On the basis of a critical analysis and synthesis of existing views of domestic and foreign researchers to formulate their own vision of the author's definition of budget management, which is based on its morphological decomposition, for the purposes of allocation, task, subjects, objects, principles and budget management functions.

Key words: *budget management, financial resources of the state, budget revenues and expenditures, the budget process.*

Постановка проблеми. Формування і розподіл коштів бюджетів на всіх рівнях бюджетної системи є багатоетапним процесом, який охоплював соціальну, економічну, фінансову та інші сфери діяльності держави. Такий багатогранний процес вимагає координуючого і цілеспрямованого управління. Усе це робить дослідження економічного змісту бюджетного менеджменту актуальним науковим завданням.

Аналіз останніх досліджень і публікацій свідчить про те, що теоретичні аспекти бюджетного менеджменту досліджували у своїх працях багато вітчизняних науковців, зокрема Є. Галушка, Л. Євтух, В. Опарін, Л. Сафонова, В. Федосов, М. Філоненко та ін. Ватро також відзначити доробок закордонних дослідників, а саме І. Аветисяна, І. Благун, О. Боровикової, О. Єрмакової, Т. Ковальової, А. Соколової, В. Фетісова. Утім, незважаючи на значну кількість виконаних українськими та зарубіжними вченими досліджень, питання тлумачення економічної сутності дефініції бюджетного менеджменту залишається дискусійним. Через множину наукових підходів до висвітлення сутності бюджетного менеджменту, необхідним є систематизоване викладення точок зору представників економічної і фінансової науки з цього питання.

Мета і завдання дослідження. Зважаючи на викладене, метою статті є визначення дефініції бюджетного менеджменту на основі критичного аналізу існуючих у вітчизняній і зарубіжній літературі наукових підходів до її трактування.

Виклад основного матеріалу. Узагальнення наукових думок у площині цього дослідження засвідчує, що у працях вітчизняних і зарубіжних учених і практиків, присвячених теоретичним проблемам бюджетного менеджменту, немає однозначного тлумачення такого поняття.

Серед наукових досліджень заслуговує на увагу праця О. В. Боровикової [3], яка трактує бюджетний менеджмент як науку з ефективного керівництва рухом коштів різних рівнів бюджетів. Виникнення і розвиток бюджетного менеджменту як науки зумовлено необхідністю дослідження сутності та ролі бюджету, бюджетного процесу та його учасників, побудови бюджетної системи, міжбюджетних взаємовідносин, бюджетної політики та її вдосконалення, державного фінансового контролю, проблем становлення і розвитку інституційних складових бюджетної системи та ін. [6, с. 180].

Бюджетний менеджмент можна розглядати також як практичну діяльність певної категорії суб'єктів управління. Особливістю такої діяльності є суворе правове регламентування процедур, функціональних обов'язків, повноважень учасників бюджетних відносин, що обумовлено необхідністю захисту інтересів держави та її громадян, збереження державного майна та коштів [6].

Другі вчені розглядають бюджетний менеджмент із точки зору процесного підходу – як процес управління формуванням, розподілом, перерозподілом і використанням державних ресурсів, а також оптимізацією грошових потоків, що проходять через бюджетну систему [12].

Бюджетний менеджмент як процес можна представити у вигляді послідовності певних етапів. У межах стратегічного бюджетного менеджменту такими етапами є: цільовий етап (визначення мети і завдань управління бюджетними потоками), інформаційний (підготовка й аналіз інформації), формування цільових показників, виявлення й аналіз альтернатив.

Оперативний бюджетний менеджмент передбачає: вибір варіанту бюджету та його законодавче оформлення, оцінку якості підготовки бюджетного плану, забезпечення виконання бюджету, моніторинг і контроль виконання бюджету.

Оцінка ефективності бюджетного менеджменту складається з: аналізу виконання бюджетного плану, зовнішнього контролю, визначення системи показників, що характеризують ефективність бюджетного менеджменту, розробку пропозицій щодо коригування бюджетного менеджменту тощо [7].

На думку І. О. Аветисяна, бюджетний менеджмент є сукупністю ефективних дій, прийомів, методів і способів, що здійснюються органами державної влади, органами місцевого самоврядування та іншими господарними суб'єктами з управління бюджетними відносинами, що виникають у процесі утворення, розподілу, перерозподілу і використання державних та муніципальних бюджетних коштів. Мета бюджетного менеджменту – реалізація фінансово-бюджетної політики держави в ім'я соціально-економічного розвитку і забезпечення безпеки країни, а також підвищення добробуту людей [1].

Інші дослідники переконані в тому, що наукове визначення поняття «бюджетний менеджмент» має будуватися на принципах системного дослідження економічних явищ. Так, Т. Ковальова під бюджетним менеджментом розуміє систему управління бюджетними потоками, доходами і витратами бюджету в масштабі країни або її території [8].

І. Г. Благун визначає бюджетний менеджмент як систему програмно-цільового управління бюджетами різних рівнів за допомогою бюджетного механізму з метою оптимізації доходів і витрат бюджету для забезпечення ефективного вирішення завдань соціально-економічного розвитку територій [2].

В. Д. Фетісов під бюджетним менеджментом розуміє науково обґрунтовану систему управління бюджетними відносинами, потоками і фондами державних (місцевих) грошових коштів. Метою бюджетного менеджменту, на думку дослідника, є реалізація фінансово-бюджетної політики задля збереження і розвитку економічної цілісності, безпеки і державного устрою країни, запобігання можливої фінансової неспроможності [10].

О. О. Єрмакова вважає, що бюджетний менеджмент є системою управління бюджетними потоками з використанням науково обґрунтованих ринкових форм і методів прийняття ефективних рішень у галузі управління бюджетними активами, пасивами і бюджетними ризиками [7].

Ми вважаємо, що для того, щоб сформулювати визначення бюджетного менеджменту, що найбільше відповідає його економічному змісту, слід виконати морфологічну декомпозицію цього поняття: ідентифікувати мету, завдання, суб'єктів, об'єкти, принципи та функції бюджетного менеджменту.

Так, метою бюджетного менеджменту є реалізація фінансово-бюджетної політики держави заради її соціально-економічного розвитку, забезпечення фінансової безпеки, а також підвищення добробуту громадян.

Основними завданнями бюджетного менеджменту є:

– мобілізація державних (місцевих) бюджетних і позабюджетних ресурсів;

– забезпечення безперебійного фінансування витрат для реалізації функцій і завдань держави й органів місцевого самоврядування;

– виявлення додаткових фінансових ресурсів під час мобілізації, а також використання бюджетних і позабюджетних коштів;

– підвищення якості управління мобілізацією і використанням державних бюджетних і позабюджетних коштів;

– посилення державного (місцевого) фінансового контролю за ефективним використанням державних і місцевих бюджетних і позабюджетних коштів.

Як система управління державними і місцевими фінансами бюджетний менеджмент складається з двох підсистем: керованої, тобто об'єкта управління, і керуючої, тобто суб'єкта управління. Основна мета керуючої підсистеми полягає в забезпеченні ефективного функціонування об'єкта управління. Вона досягається шляхом вироблення і реалізації управлінських рішень, що приймаються на основі одержуваної інформації від керованого об'єкта і зовнішнього середовища.

Об'єктом бюджетного менеджменту є фінансові потоки, що проходять через бюджетну систему. Як об'єкти управління бюджетного менеджменту виділяють такі:

– державні фінанси, зокрема бюджети різних рівнів, державних позабюджетних фондів, державний кредит;

– місцеві фінанси, зокрема місцеві бюджети і місцеві позабюджетні фонди;

– фінанси комерційних і некомерційних організацій;

– фінанси державних і місцевих унітарних підприємств [9].

Суб'єктами бюджетного менеджменту є сукупність організаційних структур влади, які регулюють і контролюють фінансові процеси в економіці (органи законодавчої влади, що формують законодавчу базу про бюджет, бюджетну діяльність, та виконавчі органи, що регулюють і контролюють фінансові процеси на загальнодержавному та місцевому рівнях, а також фінансовий апарат у комерційних і некомерційних організаціях).

Що стосується суб'єктів, то, з одного боку, ними є структури і підрозділи внутрішнього середовища держави (міністерства і відомства, розпорядники та одержувачі бюджетних призначень та ін.), а з другого – численні зовнішні контрагенти: від громадян і недержавних юридичних осіб своєї країни до різних зарубіжних економічних суб'єктів (включаючи окремі держави і міжнародні організації).

З наукових позицій для менеджменту в загальному плані визначаються такі функції, які загалом характерні і для бюджетного менеджменту [1]:

– планування (передбачає формулювання цілей і вибір шляхів їх досягнення на підставі розмежування обов'язків у межах апарату управління);

– організація (передбачає необхідну структурну перебудову об'єктів управління для розмежування повноважень, визначення прав і обов'язків, функціональних підрозділів);

– мотивація (ґрунтується на діяльності, спрямованій на досягнення поставлених цілей, що, як правило, пов'язана зі стимулюванням ділової активності, продуктивності та якості праці);

– контроль (є порівнянням досягнень із поставленими цілями і встановленими критеріями).

Базовими принципами бюджетного менеджменту є [7]:

– розподіл і правове закріплення між різними рівнями бюджетної системи відповідальності за виконання окремих функцій бюджетного менеджменту;

– поєднання централізації і децентралізації в управлінні бюджетними коштами;

– економічна самодостатність адміністративно-територіальних утворень;

– збалансованість дохідних повноважень і видаткової відповідальності.

Висновки. Отже, з огляду на викладене, можна зробити певні узагальнення про те, що бюджетний менеджмент має складну структуру, що складається з елементів, пов'язаних між собою функціями та нормативно-правовою базою. Бюджетний менеджмент слід розглядати як складову частину фінансового менеджменту, що є сукупністю взаємопов'язаних елементів: суб'єктів (органів законодавчої та виконавчої влади, оперативного управління, розпорядників бюджетних коштів), які на основі планування, організації, обліку і контролю раціонально управляють об'єктами – фінансовими потоками, фондами грошових коштів, міжбюджетними відносинами задля досягнення поставлених цілей і завдань бюджетно-фінансової політики держави.

Література:

1. Аветисян И. А. Бюджетный менеджмент : учебное пособие / И. А. Аветисян. – Вологда : ВоГУ, 2015. – 259 с.

2. Благун И. Г. Аналитические основы бюджетного менеджмента / И. Г. Благун // Проэкономика. – 2008. – № 23. – С. 14–18.

3. Боровикова Е. В. Теоретико-методологические положения организации бюджетного менеджмента / Е. В. Боровикова // Финансы и кредит. – 2008. – № 11. – С. 32–34.

4. Бюджетний менеджмент : підруч. / В. Федосов, В. Опарін, Л. Сафонова та ін. ; за заг. ред. В. Федосова. – К. : КНЕУ, 2004. – 820 с.

5. Галушка Є. О. Бюджетний менеджмент : навч.-метод, посіб. / Є. О. Галушка. – Чернівці : Книги, 2007.

6. Евтух Л. Б. Бюджетный менеджмент в системе управления финансовыми ресурсами государства / Л. Б. Евтух Банковская система : устойчивость и перспективы развития: сборник научных статей V международной научно-практической конференции по вопросам банковской экономики, посвященной 70-летию банковского образования на Полесье, Полесский государственный университет, г. Пинск, Республика Беларусь, 30–31 октября 2014 г. – Пинск : [б. и.], 2014. – С. 180–182.

7. Ермакова Е. А. Бюджетный менеджмент и его функциональные элементы / Е. А. Ермакова // Финансы и кредит. – 2010. – № 20. – С. 2–7.

8. Ковалева Т. М. Основы организации бюджетного менеджмента в субъекте Федерации / Т. М. Ковалева // Финансы и кредит. – 2003. – № 6. – С. 141–146.

9. Соколова А. А. О составных элементах экономического содержания бюджетного менеджмента [Електронний ресурс] / А. А. Соколова // Вестник Северо-Кавказского федерального университета». – 2013. – № 4. – Режим доступу : http://www.ncfu.ru/uploads/doc/vest_16/1118_vest1_ncfu_sokolova.pdf.

10. Фетисов В. Д. Бюджетная система Российской Федерации : учебное пособие / В. Д. Фетисов. – М. : Юнити-Дана, 2003. – 165 с.

11. Філоненко М. М. Бюджетний менеджмент : проблеми та перспективи / М. М. Філоненко, К. П. Побоча // Науковий вісник Національної академії державної податкової служби України. – 2005. – № 2. – С. 26–31.

12. Яшина Н. И. Теоретические и методические основы управления бюджетом : риски доходной части бюджета [Електронний ресурс] // Финансы и кредит. – 2004. – № 8 (146). – Режим доступу : http://www.fin-izdat.ru/journal/fc.

© А. Є. Буряченко

Отримано: 24 листопада 2016 р.

Прорецензовано: 01 грудня 2016 р.

Прийнято до друку: 07 грудня 2016 р.

Буряченко А. Є. Економічна природа фінансового потенціалу регіону / А. Є. Буряченко // Наукові записки Національного університету «Острозька академія». Серія «Економіка» : науковий журнал. – Острог : Вид-во НУ«ОА», грудень 2016. – № 3(31). – С. 96–102.

УДК 336.13.051

JEL-класифікація: H 720

Буряченко Андрій Євгенович,
доктор економічних наук, професор кафедри фінансів, ДВНЗ «КНЕУ імені Вадима Гетьмана»

ЕКОНОМІЧНА ПРИРОДА ФІНАНСОВОГО ПОТЕНЦІАЛУ РЕГІОНУ

У статті досліджено основні підходи до розуміння поняття «фінансовий потенціал», зроблено аналіз його сутності та структури. Розширено сталі погляди на місце, роль та значення фінансового потенціалу регіону для його подальшого розвитку. Запропоновано власне бачення структури фінансового потенціалу.

Ключові слова: *фінансовий потенціал, регіон, бюджетний потенціал, податковий потенціал, інвестиційний потенціал.*

Буряченко Андрей Евгеньевич,
доктор экономических наук, профессор кафедры финансов, ДВНЗ «КНЭУ имени Вадима Гетьмана»

ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ПРИРОДА ФИНАНСОВОГО ПОТЕНЦИАЛА РЕНИОНА

В статье исследовано основные подходы к пониманию понятия «финансовый потенциал», зделано анализ его сущности и структуры. Дополнительные устоявшиеся взгляды на место, роль и значение финансового потенциала региона для его дальнейшего развития. Предложено собственное видение структуры финансового потенциала.

Ключевые слова: *финансовый потенциал, регион, бюджетный потенциал, налоговый потенциал, инвестиционный потенциал.*

Andrii Buriachenko,
Dr.Sc., professor at the department of finance, KNEU named after Vadym Hetman

ECONOMIC ESSENCE (NATURE) OF THE REGION'S FINANCIAL POTENTIAL

The article examines the main approaches to the understanding of the concept of «financial capacity», analysis its nature and structure. More established views on the place, role and importance of the region's financial potential for its further development. Suggests my own vision of the financial capacity of the structure.

Key words: *financial potential, region, budget potential, tax potential, investment potential.*

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Функціонування та розвиток будь-якої економічної системи можливі лише за наявності в цієї системи певного потенціалу – економічного, соціального, фінансового, що потребує вивчення, аналізу, оцінки, розроблення заходів із подальшого його використання тощо. Водночас на сьогодні в економічній літературі ми не знайдемо єдиного підходу до визначення та трактування категорії «фінансовий потенціал». В одних публікаціях, присвячених безпосередньо дослідженням та оцінці фінансових ресурсів, поняття «фінансовий потенціал» уживають як синонім фінансових ресурсів у наявності, в інших його ототожнюють із бюджетним потенціалом або дещо рідше з іншими видами потенціалу.

Мета і завдання дослідження. Метою статті є дослідження основних підходів до розуміння поняття «фінансовий потенціал», проведення аналізу його сутності та структури.

Виклад основного матеріалу. Проаналізуємо докладніше основні підходи до розуміння поняття «фінансовий потенціал». Так, у тлумачному словнику С. І. Ожегова «потенціал» у другому значенні трактують як міру потужності в якому-небудь плані, сукупність засобів, необхідних для чого-небудь. Словник іншомовних слів дає таке тлумачення (також у другому значенні): сукупність наявних засобів, можливостей у певній галузі тощо. Досить чітке визначення цього терміна вже в суто економічній площині подано в економічній енциклопедії С. В. Мочерного: потенціал – наявні в економічного суб'єкта ресурси, їх оптимальна структура та вміння раціонально використати їх для досягнення поставленої мети [1, с. 13]. В. М. Опарін та С. С. Шумська щодо цієї дефініції зазначають: «...таке трактування цілком прийнятне для того, щоб узяти його за основу визначення фінансового потенціалу як відображення, по-перше, обсягу активної частини наявних у суспільстві фінансових ресурсів, по-друге, ефективності використання останніх, яке залежить, зокрема, від раціонального їх розміщення» [2, с. 77].

Власне, такого підходу дотримуються досить багато дослідників, які пов'язують фінансовий потенціал регіонів із їхніми фінансовими можливостями. Зокрема, у фінансовому словнику фінансовий потенціал адміністративно-територіальної одиниці трактують як загальний обсяг фінансових ресурсів, що утворюється за рахунок усіх джерел у її межах (області, райони, міста, селища, села) і характеризують фінансові можливості території. Тобто увагу сконцентровано на територіальній ознаці формування фінансових ресурсів, і нерозкритими залишаються питання, пов'язані з їхніми можливостями забезпечувати соціально-економічний розвиток територій.

Досить часто в економічних працях фінансовий потенціал пропонують розуміти як систему економічних відносин, які забезпечують процеси відтворення, або як резерви, необхідні для функціонування регіональної економіки, що мають бути спрямовані на досягнення тактичних і стратегічних завдань їх розвитку. Однак надто мало уваги автори приділяють ув'язуванню таких питань, як фінансовий потенціал, створений у регіонах, і фінансовий потенціал, використаний для забезпечення їхнього соціально-економічного розвитку. Останній аспект набуває особливої актуальності для вітчизняної економіки, оскільки формує важливу інформацію для побудови нових фінансових відносин *держава – регіони* та розв'язання складних питань, пов'язаних із дотаційністю більшості регіонів України.

На думку відомої української дослідниці С. В. Онишко, фінансовий потенціал – це комплекс характеристик, здатних забезпечити цілісну оцінку, по-перше, фінансового стану на макро- або мікрорівні, по-друге, факторів чи умов зміни цього стану і, нарешті, перспектив стійкого економічного зростання на макрорівні або успішності фінансово-економічної діяльності на мікрорівні [3].

Російський учений Ю. О. Корчагін розглядає фінансовий потенціал як сукупність регіональних грошових фондів, склад, структура та кількісні оцінки яких визначають особливості регіонального розподілу суспільного продукту і можливості внутрішнього фінансування всіх галузей діяльності в регіоні [4].

О. О. Вербиненко вважає, що фінансовий потенціал треба розглядати як сукупність усіх фінансових потоків території: поточних та інвестиційних витрат фірми, поточного споживання та збережень домогосподарств, доходів бюджету такого регіону [5, с. 64–66].

З наведеними визначенням і структурою фінансового потенціалу погоджується інша російська дослідниця Е. К. Конярова [6], а також деякі українські автори, зокрема, В. Г. Боронос [7], І. В. Карпенко [8] та інші. Проте, на їхню думку, до структури фінансового потенціалу регіону варто долучити, поряд із бюджетним потенціалом, коштами фінансово-кредитної системи, фінансовими коштами населення регіону та фінансовим потенціалом підприємств та організацій, також зовнішні інвестиції та позики.

Один із варіантів цього підходу описує російська дослідниця Л. А. Толстолєсова, яка, розглядаючи фінансово-інвестиційний потенціал регіону, зазначає, що ця категорія відбиває здатність регіону як суб'єкта системи фінансово-інвестиційних відносин не тільки мобілізувати, а й максимально ефективно використовувати наявні фінансові ресурси для реалізації інвестиційних проектів та здобуття економічної, екологічної, соціальної та іншої вигоди. При цьому йдеться про можливості та здатності регіону щодо залучення та ефективного використання коштів чотирьох основних суб'єктів фінансових відносин, а саме підприємств, населення, бюджетної та фінансово-кредитної систем [9; 10]. Згідно з цим підходом фінансовий потенціал підприємств і організацій, зареєстрованих на території регіону, об'єднує власні вільні та залучені кошти. Кошти фінансово-кредитної системи вміщують фінансові ресурси інститутів банківсько-фінансової системи, де, на думку автора, основними статтями є власні кошти та кошти фізичних та юридичних осіб, депоновані на рахунках у рублях та іноземній валюті. Фінансові кошти населення Л. А. Толстолєсова розуміє як сукупність грошових коштів домогосподарств, спрямованих на приріст заощаджень наявних коштів та іноземної валюті, придбання цінних паперів, нерухомості, депонування коштів на рахунках для розрахунків за пластиковими картками. Зовнішні інвестиції та позики автор пропонує розглядати як сукупність залучених фінансових ресурсів з інших суб'єктів РФ, а також з інших країн (рис. 1).

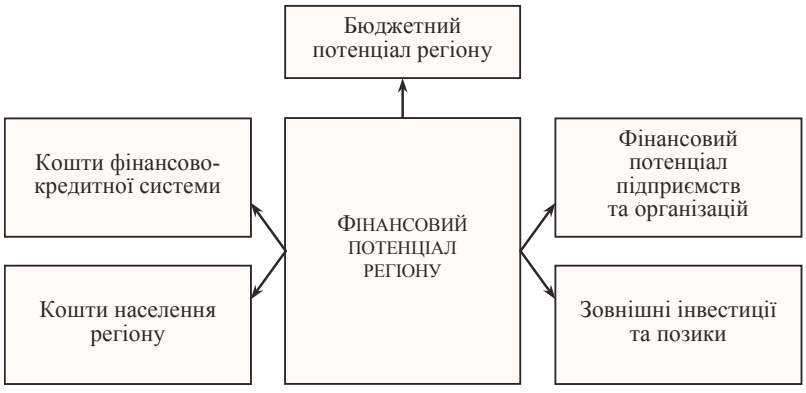


Рис. 1. Основні елементи фінансового потенціалу регіону

К. М. Мєнькова також наголошує на цільовому, здебільшого інвестиційному характері фінансового потенціалу: «Фінансовий потенціал – частина фінансових ресурсів, що мобілізуються та можуть бути спрямовані на розвиток регіону» [11].

Схожої думки додержується також О. Колчіна, яка розглядає фінансовий потенціал як сукупність фінансових ресурсів, що становить грошовий капітал, які суспільство може виділити на забезпечення інвестиційного процесу відтворення капіталу [12].

Зокрема, російські дослідниці О. Чуканова та К. Осипова зазначають, що фінансовий потенціал території є сукупною здатністю фінансових ресурсів досягати реального соціального та економічного ефекту розвитку певної території. Поділяючи джерела формування фінансового потенціалу муніципальних утворень на централізовані та децентралізовані, вони пропонують відносити до перших фінансові ресурси, що є в розпорядженні місцевих органів влади, а до других – фінансові ресурси суб'єктів господарювання, що утворюються за рахунок грошових коштів комерційних та некомерційних організацій, а також фінансові ресурси населення [13, с. 34].

Ж. Голодова пропонує розглядати фінансовий потенціал у широкому розумінні (потенціал, що формується) та у вузькому (потенціал, що використовується). У широкому розумінні дослідниця визначає фінансовий потенціал як сукупність максимально можливих фінансових ресурсів, а також умов їх залучення, що створюються суб'єктами економіки та органами влади регіону для формування, розподілу та нагромадження цих ресурсів із метою забезпечення зростання та соціально-економічного розвитку в довгостроковій перспективі, досягнення певних фінансових результатів. У вузькому розумінні під фінансовим потенціалом Ж. Голодова вбачає сукупність фінансових ресурсів, що залучаються державою та суб'єктами економіки, необхідних для забезпечення простого відтворення і підвищення якості життя. У широкому розумінні дослідниця визначає фінансовий потенціал як сукупність максимально можливих фінансових ресурсів, а також умов їх залучення, що створюються суб'єктами економіки та органами влади регіону для формування, розподілу та нагромадження цих ресурсів із метою забезпечення зростання та соціально-економічного розвитку в довгостроковій перспективі, досягнення певних фінансових результатів. У разі відсутності необхідних умов реалізації частина потенціалу не використовується, внаслідок чого виникає прихований фінансовий потенціал [14].

Доволі схожу позицію щодо користування фінансовим потенціалом висловлює Н. М. Сабітова, яка поділяє фінансовий потенціал на той, що є в користуванні, та той, що не є в користуванні. До першого вона відносить обсяг фінансових ресурсів, що відображається у фінансовому балансі регіону, а до другого – ту частину ресурсів, яка тільки може бути залучена до обігу протягом певного часу [15, с. 63-65].

Вельми влучним із цільового погляду є підхід С. В. Зєнченко, котра визначає регіональний фінансовий потенціал як сукупність власних та залучених фінансових ресурсів, спрямованих на ефективний соціально-економічний розвиток території, що забезпечують фінансову стійкість та виконання стратегічно важливих завдань [16]. Відповідно до цього вона також вирізняє у структурі фінансового потенціалу як окремий підвид інвестиційний потенціал разом із бюджетним, податковим і кредитним (рис. 1.2).

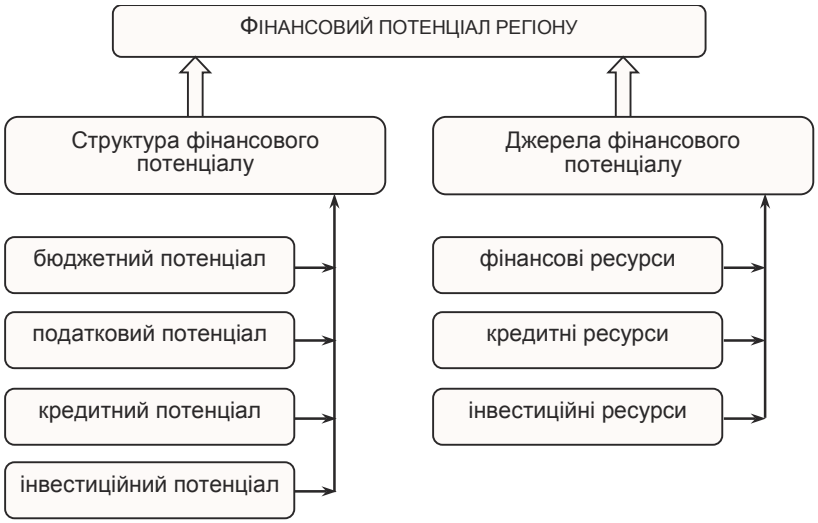


Рис. 2. Фінансовий потенціал регіону

О. Л. Коломієць і А. Д. Мельник наголошують, що фінансовий потенціал великою мірою визначає інвестиційну привабливість приватного сектору господарства регіону та перспективу його економічного розвитку [17, с. 3-5].

Г. С. Мерзликіна, Л. С. Шаховська [18] й О. А. Растяпіна [19] пропонують трактувати фінансовий потенціал як одну зі складових економічного потенціалу разом із виробничим і ринковим потенціалом. При цьому до ринкового потенціалу, на їхню думку, треба віднести потенційний попит, частку ринку підприємств і ринок праці, підприємства і ринок факторів виробництва; до виробничого – потенційний обсяг виробництва, потенційні можливості основних засобів, потенційні можливості використання сировини та матеріалів, потенційні можливості професійних кадрів. Утім до фінансового потенціалу вони відносять лише потенційні фінансові показники виробництва (прибутковість, ліквідність, платоспроможність) та потенційні інвестиційні можливості. Тобто під фінансовим потенціалом автори розуміють результат ринкової оцінки потенційних, можливих до одержання, доходів і факторів виробництва у грошовій формі або як сукупність нагромаджених, залучених та утворених у результаті господарської діяльності фінансових ресурсів, що надходять у розпорядження економічних агентів та обумовлюють досягнення стратегічних цілей соціально-економічного розвитку регіону.

Дуже близької позиції додержуються О. І. Тишутіна [20, с. 23-28] та О. В. Каменєва [21], розуміючи під фінансовим потенціалом сукупність фінансових ресурсів, що мобілізується в регіоні, коштів, залучених на комерційній основі ззовні, регіональних резервів, а також потенційних доходів від їх використання, що обумовлюють соціально-економічний розвиток конкретної території.

Отже, фінансовий потенціал регіону, на думку згаданих раніше дослідників, є монетарною, або ресурсною, основою економічного розвитку регіону та охоплює тією чи іншою мірою фінансові ресурси або (у деяких авторів) фінансові потоки, що формуються в певному регіоні. При цьому частина дослідників висвітлюють саме інвестиційний характер та мету формування та реалізації фінансового потенціалу, головним завданням яких є розширене відтворення та соціально-економічний розвиток території. Тобто таке тлумачення вміщує два аспекти: по-перше, наявність фінансових ресурсів, а по-друге, цільову спрямованість їх використання, а значить висвітлює роль фінансового потенціалу в соціально-економічному розвитку територій.

Водночас інші вчені вважають, що такий – здебільшого ресурсний підхід є доволі обмеженим трактуванням потенціалу із функціонального погляду та пропонують розуміти фінансовий потенціал більш широко. Беручи до уваги визначення терміна «потенціал», у Радянському енциклопедичному словнику (кошти, запаси, джерела, які можуть бути використані для досягнення певних цілей, здійснення плану, вирішення будь-якого завдання; можливості окремої особистості, суспільства, держави в певній галузі) деякі автори до фінансового потенціалу пропонують долучати не тільки наявні фінансові ресурси, що можуть бути використані для розв'язання певних фінансових та соціально-економічних завдань, а й джерела та інші можливості формування таких коштів.

Так, С. С. Шумська наголошує, що доцільним та не менш важливим є, поряд із фінансовими ресурсами, урахування у складі фінансового потенціалу наявних ресурсів – землі, природних ресурсів, нерухомості, які є потенційними джерелами фінансових ресурсів і які після задіяння необхідних механізмів здатні збільшити фінансовий потенціал країни. Тобто, на її думку, під фінансовим потенціалом країни слід розуміти сукупність фінансових ресурсів (що є в наявності та можуть бути мобілізовані) усіх сфер та ланок фінансової системи, які утворюються із внутрішніх та зовнішніх джерел, запасів та нагромаджень, що у процесі виробництва перетворюються на товар або капітал, а також ресурсів і джерел, котрі з різних причин поки є недоступними або незадіяними (але за наявності необхідних механізмів або правового поля можуть стати джерелом формування реальних фінансових ресурсів), що на визначеному часовому проміжку характеризують фінансові можливості як окремих суб'єктів економіки, так і країни загалом. При цьому С. С. Шумська пропонує брати до уваги чотири складники фінансового потенціалу країни, а саме: фінансові ресурси, що є в розпорядженні органів державного управлення; фінансові ресурси господарських підприємств, установ і організацій різних форм власності та видів діяльності; фінансові ресурси населення; власні ресурси інституцій фінансового сектору економіки [2, с. 87].

Інші росіяни В. М. Лексин і А. Н. Швецов також стверджують, що фінансовий потенціал складається із сукупного потенціалу власних фінансових ресурсів регіону та охоплює не тільки кошти регіональних бюджетів, але й регіональну власність, доходи домогосподарств, економічний потенціал виробничої сфери, кредитної системи, фондового ринку тощо [22]. Цю позицію цілком підтримує і згадувана раніше відома російська дослідниця С. В. Зєнченко [23, с. 138–140].

Н. І. Яшина також, описуючи фінансовий потенціал регіону, вирізняє чотири його різновиди, або складники. *Перший* – бюджетний потенціал, що є сукупністю економічних і нормативно-правових умов, що дозволяють сформувати оптимальну величину доходів, які покривають нормативні витрати регіону, а також забезпечити цільове та ефективне їх використання. *Другий* – податковий потенціал, який у широкому значенні є сукупним обсягом оподатковуваних ресурсів території, а у вужчому, практичному – максимально можливу суму надходжень податків і зборів, обчислених за умов чинного законодавства. *Третій* – інвестиційний потенціал, який у широкому значенні є сукупністю наявних у регіоні факторів виробництва і сфер застосування капіталу, а у вузькому – кількісною характеристикою, що враховує

основні макроекономічні характеристики, насиченість території факторами виробництва (природними ресурсами, робочою силою, основними фондами, інфраструктурою і т. ін.), попит споживачів та інші показники. І, нарешті, *четвертий* різновид – кредитний потенціал, який, з одного боку, є складовою інвестиційного потенціалу, що передбачає вкладання власних фінансових ресурсів регіону з метою одержання доходів чи з іншою інвестиційною метою або одержання кредитних ресурсів для покриття тимчасової потреби у фінансових ресурсах для нормальної життєдіяльності регіону. З другого боку, це – система показників, що оцінюють ефективність функціонування кредитної системи регіону [24].

С. С. Шумська наводить ознаки за якими більш широкий підхід до визначення фінансового потенціалу відрізняється від наявних у економічній літературі:

– передбачає більш широке трактування фінансових ресурсів, тобто розглядає їх у широкому розумінні. Із таким підходом до фінансових ресурсів у традиційному розумінні додають кошти як власні, так і залучені на фінансовому ринку чи позикові, запаси, нагромадження, що характеризують як первісне формування фінансових ресурсів, котре відбувається під час створення суб'єктів господарювання, так і ресурси, перетворені на товар або капітал у процесі виробництва;

– дозволяє взяти до розгляду ресурси, які з різних об'єктивних чи суб'єктивних причин поки не можуть бути враховані в обсязі наявних ресурсів (зокрема, природних ресурсів, які ще не мають вартісної оцінки), але за наявності необхідних механізмів та правового поля можуть стати джерелом формування реальних фінансових ресурсів;

– уможливлює розгляд коштів і ресурсів, що виведені з обігу або не враховані в офіційній статистиці (наприклад, обсяги відпливу капіталу або ресурсів, що обслуговують тіньовий обіг, іноземну готівку поза банками тощо);

– ураховує наповнення і структуру потенціалу залежно від часового горизонту аналізу й накреслених цілей, що обумовлюються швидкістю введення ресурсів у обіг, а саме: в короткостроковому періоді визначаються наявним потенціалом (таким, що активно діє, та резервним і частиною тіньового, який можна за наявних механізмів для поліпшення статистики ввести в офіційний обіг); у середньо- та довгострокову періоді – явним та частиною неактивного (залежно від чинного правового поля та можливостей розроблення необхідних механізмів формування реальних фінансових ресурсів); у довгостроковому періоді – наявним та неактивним (незадіяним) потенціалом, оскільки можуть бути забезпечені сприятливі умови та розроблені всі необхідні механізми залучення ресурсів у обіг [2, с. 86–87].

Водночас поряд із викладеними раніше підходами та пропозиціями щодо розуміння категорії «фінансовий потенціал регіону», у працях деяких авторів обґрунтовано дещо інше його трактування. Зокрема, на думку В. Є. Черкасова та Є. А. Єрмакової, фінансовий потенціал регіону формується лише з обсягів фінансових ресурсів, що є в розпорядженні регіональних органів влади і які використовуються ними для виконання функцій та завдань, спрямованих на соціально-економічний розвиток регіону. При цьому дослідники пропонують брати до розгляду у структурі фінансового потенціалу як фінансові ресурси, котрими володіє регіон на певний момент часу, так і фінансові ресурси, що лише можуть бути залучені задля виконання функцій регіональних органів влади у процесі реалізації ефективної фінансової політики [25].

М. Репчєнко і О. Фокіна взагалі пропонують розглядати не фінансовий, а бюджетно-фінансовий потенціал, який характеризує міру самостійності адміністративно-територіального утворення та може бути оцінений за допомогою таких показників, як доходи бюджету, видатки бюджету, частка доходів та видатків у ВРП [26, с. 64-67].

Також деякі автори, найчастіше в англомовній економічній літературі країн із високим рівнем розвитку бюджетного федералізму, інколи ототожнюють фінансовий потенціал із податковим потенціалом. Проте, на нашу думку, таке ототожнення фінансового та податкового, або бюджетного потенціалу некоректне, адже вони є різними економічними категоріями з різним сутнісним змістом та функціональними межами.

Таким чином, здійснений аналіз релевантної наукової літератури дає змогу зробити обґрунтований висновок, що на даний момент існують як мінімум два підходи до визначення фінансового потенціалу в загальному вигляді. Перший – ресурсний, що варіює у працях різних авторів від вузького, монетарного до більш розширеного фінансово-ресурсного, та другий, широкий – фінансово-економічний. Відповідно до ресурсного підходу фінансовий потенціал розглядають як сукупність усіх наявних грошових або фінансових ресурсів, а згідно з фінансово-економічним – до його складу також долучаються потенційні джерела подальшого одержання та нагромадження таких ресурсів.

Крім того, проведений аналіз також дозволяє виявити ще два підходи – бюджетний, згідно з яким фінансовий потенціал розглядається як бюджетний, або (в інших авторів) податковий, та цільовий, або інвестиційний, послідовники якого фокусуються не тільки на джерелах формування фінансового потенціалу, а й на меті формування фінансового потенціалу, здебільшого – соціально-економічного розвитку регіону. Отже, дані підходи, власне, і відбивають місце, роль та значення фінансового потенціалу

регіону для його подальшого розвитку. Концентровано основні підходи до розуміння сутнісного змісту категорії «фінансовий потенціал» подано в табл. 1.

Таблиця 1

Основні підходи до розуміння сутнісного змісту категорії «Фінансовий потенціал»

№№ з/п	Підхід	Сутність	Прибічники
11	Фінансово-ресурсний	Фінансовий потенціал розглядають як сукупність частини фінансових ресурсів, що є у наявності в регіоні, або може бути мобілізована з внутрішніх або зовнішніх джерел	И. Тишутина, Е. Вербиненко, А. Коломиец, А. Мельник, О. Каменева, О. Конярова, Ю. Корчагін
22	Фінансово-економічний	У структурі фінансового потенціалу розглядають не тільки фінансові, а й економічні ресурси регіону, зокрема власність, природні ресурси тощо	В. Лексин, А. Швецов, Н. Яшина, С. Шумська, С. Зєнченко
33	Фінансово-інвестиційний	Формування фінансового потенціалу як мобілізація фінансових ресурсів, що відбувається для забезпечення подальшого соціально-економічного розвитку та інвестиційних вкладень	Л. Толстолєсова, О.Колчіна, К. Мєнькова, Р. Яруллин, Г. Галимова, Ж.Голодова, О. Чуканова, К. Осипова
44	Бюджетно-фінансовий	Передбачає тлумачення фінансового потенціалу як сукупності фінансових ресурсів місцевих бюджетів, територіальних одиниць, не містячи ресурси інших економічних суб'єктів	М. Репченко, О. Фокіна, М. Бадида

Примітка: складено автором.

Висновки. Отже, *фінансовий потенціал регіону – це спроможність акумулювати фінансові ресурси за допомогою використання наявних дохідних джерел завдяки застосуванню відповідних фінансових інструментів з метою забезпечення фінансової стійкості та дальшого соціально-економічного розвитку відповідної території*.

У широкому розумінні фінансовий потенціал регіону пропонуємо розглядати як здатність фінансової системи регіону забезпечувати зростання та розвиток його економіки в довгостроковій перспективі за допомогою сукупності максимально доступних ресурсів, а також як умови (механізми і інструменти), що створюються державою, місцевою владою, приватними організаціями і домашніми господарствами регіону для формування, розподілу і використання цих ресурсів з метою досягнення визначених фінансових результатів, забезпечення розширеного відтворення, а отже, соціального розвитку. При цьому потрібно передбачати наявність власних джерел фінансування, що забезпечують основні потреби регіону, можливість залучення в необхідних обсягах на прийнятних умовах зовнішніх джерел фінансування, формування обсягів ресурсів за допустимого рівня ризику, наявність інститутів, що забезпечують ефективність управління фінансами регіону.

У вузькому розумінні під фінансовим потенціалом регіону маємо на увазі сукупність фінансових ресурсів, що залучаються суб'єктами фінансової системи, необхідних для забезпечення простого відтворення і підвищення якості життя в регіоні (тобто йдеться саме про використовуваний потенціал).

Кількісно фінансовий потенціал регіону визначається як результат взаємодії таких його елементів: потенціал підприємств і організацій, бюджетно-податковий потенціал, потенціал домашніх господарств тощо. При цьому треба брати до уваги таке: фінансовий потенціал є результатом діяльності як окремих суб'єктів економіки, так і регіону і країни в цілому; він є необхідною умовою гарантування економічної безпеки країни і її територій; свідчить про здатність регіону створювати в достатньому обсязі потрібні йому фінансові ресурси; характеризує рівень розвитку фінансово-банківської системи регіону; є мірилом ефективності діяльності регіональних органів управління і влади; є результатом гармонізації цілей та інтересів держави, регіону та його суб'єктів; виявляє, з одного боку, наявність загроз соціально-економічного розвитку, а з другого – можливості регіону щодо протистояння ризикам, що виникають. Крім того, слід ураховувати, що параметри фінансового потенціалу являють собою систему інформації для розроблення та реалізації стратегії соціально-економічного розвитку держави в цілому і окремих її регіонів.

Література:

1. Економічна енциклопедія : у 3 т. / [редкол. : С. В. Мочерний (відп. ред.) та ін.]. – К. : Академія, 2002. – Т. 3.
2. Фінансово-монетарні важелі економічного розвитку : в 3 т. / за ред. А. І. Даниленка. – К. : Фенікс, 2008. – Т. 1. Фінансова політика та податково-бюджетні важелі її реалізації. – 468 с.
3. Онишко С. В. Фінансове забезпечення інноваційного розвитку : монографія / С. В. Онишко. – Ірпінь : Нац. акад. ДПС України, 2004. – 434 с.
4. Корчагин, Ю. А. Современная экономика России / Ю. А. Корчагин. – Ростов н/Д : Феникс. – 2007. – 543 с.
5. Вербиненко Е. А. Финансовый потенциал региона : сущность и подходы к оценке / Е. А. Вербиненко // Вестник Кольского научного центра РАН. – 2011. – № 4. – С. 64–66.

6. Конярова Э. К. Управление воспроизводством финансового потенциала региона: автореф. дис... канд. экон. наук / Э. К. Конярова. – Ижевск, 2005. – 21 с.

7. Боронос В. Г. Фінансовий потенціал регіону: проблеми формування та регулювання / В. Г. Боронос // Город, регион, государство : экономико-правовые проблемы хозяйствования : сб. науч. тр. : в 2 т. / НАН Украины ; Ин-т экономико-правовых исследований. – Донецк : Ноулидж, 2009. – Т. 1. – С. 76–82.

8. Боронос В. Г. Аналіз економічного змісту фінансового потенціалу регіону / В. Г. Боронос, І. В. Карпенко // Схід. – Спецвип. – 2011. – № 1(108). – С. 32–36.

9. Толстолесова Л. А. Финансово-инвестиционный потенциал сырьевых регионов : теория и практика / Л. А. Толстолесова. – СПб. : Изд-во Политехн. ун-та, 2011. – 284 с.

10. Толстолесова Л. А. Финансово-инвестиционная стратегия развития сырьевых регионов / Л. А. Толстолесова. – Тюмень : Экспресс, 2011. – 212 с.

11. Мєнькова К. М. Теоретические и методологические подходы к оценке фінансового потенциала муниципальных образований в условиях рефомирования территориальной организации местного самоуправления / К. М. Мєнькова // Финансы и кредит. – 2008. – № 14. – С. 32–39.

12. Колчина О. Розработка методики оценки инвестиционного образования / О. Колчина // Муниципальная власть. – 2006. – № 3. – С. 79.

13. Чуканова Е. А. Финансовый потенциал как критерий оценки финансовой самостоятельности муниципальных образований / Е. А. Чуканова, К. И. Осипова // Политическое управление. – 2013. – № 3(06).

14. Голодова Ж. Г. Формирование и управление финансовым потенциалом региона в целях обеспечения его экономического роста: автореф. дис... д-ра экон. наук: 08.00.10 / Ж. Г. Голодова. – М., 2010.

15. Сабитова Н. М. О понятии финансового потенциала региона и методологии его оценки / Н. М. Сабитова // Финансы. – 2003. – 260 с.

16. Зенченко С. В. Формирование и оценка регионального финансового потенциала устойчивого развития экономики территории: теория и методология: дис. … д-ра экон. наук / С. В. Зенченко. – Ставрополь, 2009. – 391 с.

17. Коломиец А. Л. О понятиях налогового и финансового потенциалов региона / А. Л. Коломиец, А. Д. Мельник // Налоговый вестник. – 2000. – № 1. – С. 3–5.

18. Мерзликина Г. С. Оценка экономической состоятельности предприятия: монография / Г. С. Мерзликина, Л. С. Шаховская ; ВолгГТУ. – Волгоград, 1998. – 265 с.

19. Растяпина О. А. Корпоратизация региональной экономики: монография / О. А. Растяпина, Г. С. Мерзликина ; ВолгГТУ. – Волгоград, 2010. – 158 с.

20. Тишутина О. И. Методология определения финансового потенциала приграничного региона / О. И. Тишутина // Финансы и кредит. – 2008. – № 1 (289). – С. 23–28.

21. Каменева Е. В. Формирование и использование финансового потенциала субъекта Российской Федерации : автореф. дис... канд. экон. наук: 08.00.10 / Е. В. Каменева ; Сарат. гос. соц.-экон. ун-т. – Саратов, 2007. – 18 с.

22. Лексин В. Н. Государство и регионы : теория и практика государственного регулирования территориального развития / В. Н. Лексин, А. Н. Швецов. – М. : Либроком, 2009. – 368 с.

23. Зенченко С. В. Финансовый потенциал региона и его экономическое содержание / С. В. Зенченко, М. П. Пащенко // Вест. Северо-Кавказского гос. техн. ун-та. – 2008. – № 3(16). – Ставрополь : СевКавГТУ, 2008. – С. 134–142.

24. Яшина, Н. И. Методология управления территориальным бюджетом субъекта РФ : дис. … д-ра экон. наук / Н. И. Яшина. – Н. Новгород, 2004.

25. Черкасов В. Е. Финансовый потенциал региона: пути укрепления / В. Е. Черкасов, О. А. Ермакова // Вест. Поволжской акад. гос. службы. – 2001. – № 1.

26. Репченко М. А. Оценка инвестиционной привлекательности региона с учетом инновационного и бюджетно-финансового потенциала / М. А. Репченко, О. М. Фокина // Инновации. – 2007. – № 7. – С. 64–67.

27. Шумська С. С. Фінансовий потенціал України: методологічні засади визначення, кількісні параметри та напрями його нарощування / С. С. Шумська // Потенціал ендогенного зростання економіки України ; за ред. д-ра екон. наук М. І. Скрипниченко ; НАН України, Ін-т екон. та прогнозув. – К., 2010.

28. Бадида М. П. Податкова база місцевого самоврядування : монографія / М. П. Бадида. – Ужгород, 2010. – 408 с.

29. Мерзликина Г. С. Оценка экономической состоятельности предприятия : монография / Г. С. Мерзликина, Л. С. Шаховская ; ВолгГТУ. – Волгоград, 1998. – 265 с.

30. Ломачинська І. А. Оптимізація фінансової поведінки домогосподарств у трансформаційній економіці України / І. А. Ломачинська // Економічний простір. – 2011. – № 49. – С. 141–149.

31. Коломиец А. Л. О соотношении финансового и налогового потенциала в региональном разрезе / А. Л. Коломиец, А. М. Новикова // Налоговый вестник. – 2000. – С. 6–9.

32. Сабитова, Н. М. О понятии финансового потенциала региона и методологии его оценки / Н. М. Сабитова // Финансы. – 2003. – 260 с.

33. Беломестнов В. Г. Проблемы управления экономическим потенциалом социально-экономических систем [Електронный ресурс] / В. Г. Беломестнов // Проблемы современной экономики. – 2005. – № 1–2(13–14). – Режим доступа : http://www.m-economy.ru/art.php?nArtId=663.

© О. В. Вознюк

Отримано: 07 грудня 2016 р.

Прорецензовано: 12 грудня 2016 р.

Прийнято до друку: 18 грудня 2016 р.

Вознюк О. В. Потенціал місцевих бюджетів в умовах фінансової нестабільності / О. В. Вознюк // Наукові записки Національного університету «Острозька академія». Серія «Економіка» : науковий журнал. – Острог : Вид-во НУ«ОА», грудень 2016. – № 3(31). – С. 103–108.

УДК: 336.145:336.02

JEL-класифікація: A 13. H 72

Вознюк Ольга Василівна,
аспірантка, Університет митної справи та фінансів

ПОТЕНЦІАЛ МІСЦЕВИХ БЮДЖЕТІВ В УМОВАХ ФІНАНСОВОЇ НЕСТАБІЛЬНОСТІ

У статті розглянуто теоретичні аспекти формування потенціалу місцевих бюджетів в Україні в контексті останніх змін у бюджетному законодавстві. Відзначено перші результати реформи міжбюджетних відносин, обґрунтовано необхідність подальшого поглиблення реформи децентралізації як з організаційно-правової точки зору, так і фіскальних можливостей, зокрема сільським, селищним, міським радам і радам ОТГ слід дозволити встановлювати індивідуальні пільгові ставки місцевих податків і зборів для окремих підприємців і фізичних осіб або звільняти їх від сплати таких податків і зборів. Окреслено коло проблем, які ще необхідно вирішити для поглиблення теорії місцевого фінансування.

***Ключові слова**: потенціал, місцевий бюджет, бюджетна децентралізація, бюджетна система, бюджетний процес, доходи місцевих бюджетів, місцеві податки і збори, органи місцевого самоврядування.*

Вознюк ольга васильевна,
аспирантка, Университет таможенного дела и финансов

ПОТЕНЦИАЛ МЕСТНЫХ БЮДЖЕТОВ В УСЛОВИЯХ ФИНАНСОВОЙ НЕСТАБИЛЬНОСТИ

В статье рассмотрены теоретические аспекты формирования потенциала местных бюджетов в Украине в контексте последних изменений в бюджетном законодательстве. Отмечаются первые результаты реформы межбюджетных отношений, обосновывается необходимость дальнейшего углубления реформы децентрализации как с организационно-правовой точки зрения, так и фискальных возможностей, в том числе сельским, поселковым, городским советам и советам ОТГ следует разрешить устанавливать индивидуальные льготные ставки местных налогов и сборов для отдельных предпринимателей и физических лиц или освобождать их от уплаты таких налогов и сборов. Очерчен круг проблем, которые еще необходимо решить для углубления теории местного финансирования.

***Ключевые слова**: потенциал, местный бюджет, бюджетная децентрализация, бюджетная система, бюджетный процесс, доходы местных бюджетов, местные налоги и сборы, органы местного самоуправления.*

Olga Voznyuk,
PhD student, University of Customs and Finance

POTENTIAL OF LOCAL BUDGETS IN THE CONDITIONS OF FINANCIAL INSTABILITY

Theoretical aspects of the formation of local budgets in Ukraine in the context of recent changes in the budget law discussed in the article. It noted the first results of the reform of intergovernmental fiscal relations, and the need for further deepening of the decentralization reform both the legal point of view, and fiscal capacity. The village, settlement, city councils and authorities of OTG should be allowed to set up individual preferential rates of local taxes and fees for the individual entrepreneurs and individuals or exempt them from payment of taxes and fees. We sketch the range of problems that still need to be addressed to deepen local financial theory.

***Key words**: potential, local budget, fiscal decentralization, the budget system, the budget process, the incomes of local budgets, local taxes and levies, local self-governments.*

Постановка проблеми. Сучасною закономірністю розвитку суспільства є об'єктивний процес посилення соціалізації економічних систем, що має прояв у підпорядкуванні економічної політики завданням розвитку людини, особистості. Відповідно до цього змінюється роль і значення соціальної політики держави, яка все більше спрямовується на вирішення проблем людини, всебічний захист її прав і свобод, забезпечення гідних умов життя та праці. Це вимагає й переорієнтації фінансової, зокрема бюджетної політики держави. Механізм фінансового забезпечення галузей соціальної сфери має постійно вдосконалюватися, адаптуватися до змін моделі соціально-економічного розвитку.

Системні трансформаційні перетворення, що тривають в Україні, спричинили затяжну фінансово-економічну кризу, яка проявляється через нестабільність економічного розвитку. Активні пошуки ви-

ходу з цієї ситуації призвели до розуміння необхідності реформи фінансової системи, одним з напрямів якої проголошена децентралізація управління державними фінансовими ресурсами. Тому нині на місцеві бюджети покладається завдання фінансування значної частини соціальних потреб населення.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Фундаментальні теоретико-методологічні засади використання фінансових ресурсів з метою виконання державою своїх зобов'язань висвітлено у працях І. Бентама, Г. Беккера, Дж. Вейт-Вілсона, Е. Денісона, А. Ельмера, Л. Ерхарда, Дж. Кейнса, В. Левашова, А. Маршалла, Дж. С. Мілля, А. Мюллер-Армака, М. Ніхауса, Ф. Ноймана, Р. Ноузіка, В. Парето, В. Петті, А. Пігу, Н. Рімашевської, Дж. Сакса, А. Сена, Г. Сіджвіка, Ж. Ш. Сісмонді, С. Р. Тейбора, Р. Тітмуса, Л. Турроу, Ф. Хайєка, Т. Шульца та ін.

Питанням розвитку місцевих бюджетів присвячено праці вітчизняних учених В. Андрущенка, А. Баланди, Л. Баранник, О. Василика, В. Гейця, І. Гнибіденко, В. Дем'янишина, Н. Дєєвої, О. Кириленко, Е. Лібанової, Л. Лисяк, І. Луніної, О. Макарової, В. Мандибури, Л. Момотюк, А. Монаєнка, Ю. Остріщенко, К. Павлюк, О. Пищуліної, Д. Полозенка, О. Рожка, В. Тропіної, В. Федосова, І. Чугунова, С. Юрія та інших.

Водночас на сучасному етапі соціально-економічного розвитку країни важливим є застосування комплексного підходу до дослідження потенціалу місцевих бюджетів щодо підвищення якості та ефективності їх виконання. Особливого значення набувають дослідження процесів формування потенціалу місцевих бюджетів для фінансування соціального розвитку територій. В умовах фінансової нестабільності доцільним є визначення пріоритетних напрямів виконання соціальних видатків місцевими бюджетами. Зазначене обумовило вибір теми статті і її мету.

Мета і завдання дослідження. Метою статті є з'ясування питання про спроможність місцевих бюджетів здійснювати фінансування завдань розвитку адміністративних одиниць (територій) в умовах фінансової нестабільності.

Досягнення поставленої мети зумовило необхідність вирішення таких завдань: розкрити економічну сутність потенціалу місцевих бюджетів; систематизувати теоретичні підходи до визначення потенціалу місцевого бюджету; проаналізувати фінансовий потенціал місцевих бюджетів та перші результати реформи міжбюджетних відносин.

Виклад основного матеріалу. Виходячи зі змісту та функцій місцевих бюджетів, можна стверджувати, що для вітчизняних реалій сутність соціалізації, як нової парадигми розвитку цивілізованого людства, полягає у визначенні пріоритетів фінансування соціальних потреб через механізм реалізації бюджетної політики держави в напрямі пошуку інструментів активізації внутрішніх ресурсів регіону для досягнення високої якості життя населення. В умовах тривалої фінансової нестабільності це набуває особливого значення. Наразі в економічній науці не існує єдиного визначення фінансової нестабільності країни, хоча сутність цього поняття досить давно й активно вивчають науковці. Зазначимо, що під фінансовою нестабільністю ми розуміємо суттєві відхилення (стрибки) в параметрах стану фінансової системи. Фінансова нестабільність означає неспроможність фінансової системи підтримувати економічну рівновагу та відновлювати внутрішній стан після зовнішніх і внутрішніх потрясінь. В Україні фінансова нестабільність спричинена насамперед ринковою трансформацією економіки, світовою фінансовою кризою 2008 р., внутрішньою політичною кризою та деякими іншими деструктивними чинниками.

Постає нагальна потреба в удосконаленні теоретичних та практичних підходів щодо визначення спроможностей місцевих бюджетів. Тлумачні видання визначають зміст поняття «потенціал» (від лат. potential – сила, потужність) як «можливості», «наявні резерви», «запаси», «засоби», що можуть бути використані. Зазначимо, що поняття «потенціал» є полісемантичним, оскільки його можна розглядати в різних площинах, залежно від використання різних ознак його класифікації. Наприклад, якщо йдеться про хронологічний фактор, то говорять про потенціал минулих років, поточний (фактичний або наявний) потенціал, перспективний потенціал. Із точки зору змістовної складової потенціал можна розглядати як матеріально-технічний, науково-технічний, людський, інвестиційний, фінансовий. Л. Б. Баранник і Т. М. Рудянова воліють говорити про «фінансову базу місцевих бюджетів», розуміючи під нею «сукупність усіх грошових коштів, що надходять із різних джерел» [1, с. 93]. Залежно від дослідження потенціалу на мікро-, макро-, чи на мезорівні, говорять про потенціал підприємства, корпорації, регіону тощо.

У сучасній економічній теорії, говорячи про потенціал бюджету (чи то державного, чи то місцевих), зазвичай використовують словосполучення «бюджетний потенціал». Систематизація О. В. Лютою тих визначень бюджетного потенціалу, які надані вітчизняними науковцями, дозволила їй виокремити основні концепції щодо трактування економічної сутності цього поняття, які вона окреслила як ресурсний підхід, витратний підхід та підхід із позиції можливості й здатності (табл. 1) [2].

Таблиця 1

Теоретичні підходи щодо визначення сутності поняття «бюджетний потенціал»*

Автор	Поняття, що використовується автором	Визначення поняття
С. Зенченко	бюджетний потенціал	Максимально можливі видатки, які може дозволити собі бюджет з огляду на власну дохідну частину, а також вказує на те, що його доцільно розглядати з точки зору отриманих податкових платежів та ефективності їх використання [3]
А. Г. Атаєва	бюджетний потенціал муніципального об'єднання	Податкові та неподаткові доходи бюджету, кошти, які передають у бюджет муніципального утворення [4]
А. В. Лучка	бюджетний потенціал фінансової незалежності органів місцевого самоврядування	Сукупність реальних можливостей забезпечення їх самостійності в питаннях формування, використання та регулювання місцевих бюджетів [5]
Ю. В. Пасічник	бюджетний потенціал	Реальні можливості максимального використання наявного ресурсного потенціалу бюджетної системи протягом визначеного періоду часу [6]
К. В. Іоненко	бюджетний потенціал	Сукупність податкових і неподаткових надходжень, доходів від операцій із капіталом та надходження до цільових фондів [7]
І. І. Кичко	бюджетний потенціал	Загальна величина доходів та структура видатків бюджету [8]
Я. Я. Пушак	бюджетний потенціал регіону	Здатність бюджетного механізму акумулювати в руках місцевих громад фінансові ресурси [9]
Р. Л. Жебчук	бюджетний потенціал	Це частина фінансового потенціалу країни, адміністративно-територіальної одиниці (області, району, міста, села, селища), що є загальним обсягом грошових одиниць, які можуть бути акумульовані за рахунок усіх джерел у бюджет адміністративно-територіального утворення за конкретний період часу та за існуючих умов господарювання [10]

Як справедливо зазначає О. В. Люта, представлені визначення не повною мірою відображають сутність поняття: «Тлумачення поняття «потенціал місцевих бюджетів» має бути системним, і, залежно від цілей дослідження, має враховувати цілий комплекс характеристик, отриманих на підставі оцінки наявних і потенційних можливостей регіональних органів влади щодо формування бюджетних ресурсів» [2]. Однак усі підходи схожі в тому, що автори під потенціалом місцевих бюджетів розуміють сукупність певних реальних можливостей (фінансових механізмів (податкових, кредитних, інвестиційних тощо)) місцевих органів влади мобілізувати та акумулювати в місцевому бюджеті фінансові ресурси з метою забезпечення розвитку регіону.

Критерієм достатності потенціалу місцевого бюджету прийнято вважати ступінь повноти його виконання. Однак, на нашу думку, «достатність» – поняття відносне, місцевий бюджет може бути виконаним на 100%, проте це ще не означає, що коштів вистачило на повноцінний розвиток. Адже фінансування витрат місцевого бюджету має кінцевою метою розвиток відповідної території. Важко уявити модель достатнього потенціалу місцевого бюджету й навряд чи взагалі він можливий. Згадувана вище О. В. Люта вважає, що під час оцінювання достатності потенціалу місцевих бюджетів можна застосовувати систему якісних критеріїв функціонування місцевих бюджетів:

– рівень забезпеченості грошовими коштами для реалізації власних повноважень у повному обсязі;

– рівень покриття зобов'язань перед державою фізичними та юридичними особами, зокрема щодо погашення боргових та інших зобов'язань та витрат із їх обслуговування;

– реалізація закріплених за місцевими органами влади повноважень;

– рівень забезпечення інвестиційних потреб території (регіону) [2].

Можна погодитися з цією думкою, але якщо перші два і четвертий можна виміряти й вони покажуть ступінь задоволення (достатності), то щодо реалізації закріплених за місцевими органами влади повноважень – питання спірне. Економічній науці ще належить сказати своє слово відносно того, які параметри «достатності». Вважаємо, що треба визначати ступінь ефективності виконання тих чи інших видатків місцевого бюджет, а ефективність слід оцінювати шляхом визначення її економічної й соціальної складової. На нашу думку, про достатність потенціалу місцевого бюджету можна говорити в тому випадку, коли досягнута позитивна динаміка основних показників розвитку регіону, що відбулося за рахунок внутрішніх ресурсів. Важливим при цьому є рівень самостійності місцевих бюджетів у формуванні та використанні фінансових ресурсів. Самостійність місцевих бюджетів гарантується власними та закріпленими за ними на стабільній основі загальнодержавними доходами, а також правом самостійно визначати напрями використання коштів місцевих бюджетів, проте на практиці не завжди було так.

Наприкінці 2014 р., як відомо, Верховна Рада України ухвалила низку змін до Бюджетного кодексу України (БКУ), а в грудні 2015 р. – до Податкового кодексу України (ПКУ) і деяких законодавчих актів

України щодо забезпечення збалансованості бюджетних надходжень [11, 12]. Ці нововведення охрестили реформою «міжбюджетних відносин» або «децентралізацією».

Суть реформи децентралізації – спроможність регіонів самостійно за рахунок власних ресурсів вирішувати питання місцевого значення шляхом передачі органам місцевого самоврядування додаткових бюджетних повноважень і закріплення стабільних джерел доходів для їх реалізації.

До 2015 р. відповідно до БКУ місцеві бюджети містили надходження, які поділяли на доходи, що враховуються під час визначення міжбюджетних трансфертів (І кошик); та доходи, що не враховуються під час визначення міжбюджетних трансфертів (ІІ кошик). На підставі внесених до БКУ змін у місцевих бюджетах запроваджено формування єдиного кошика доходів загального фонду (без поділу на І та ІІ кошики). Передбачено збільшення джерел формування дохідної бази місцевих бюджетів за рахунок передачі окремих доходів із державного бюджету (100% плати за надання адміністративних послуг; 100% державного мита; 10% податку на прибуток підприємств приватного сектору економіки; 80% екологічного податку (замість 35%)). Запроваджено акцизний податок із кінцевих продажів пива, алкогольних напоїв, тютюнових виробів, нафтопродуктів за ставкою 5% вартості реалізованого товару. Розширено базу оподаткування податком на нерухомість. Місцеві (обласні) бюджети отримали 25% від рентної плати за видобуток корисних копалин загальнодержавного значення окрім нафти і природного газу (до 2015 р. ця частка складала 50%). Запроваджено також новий механізм бюджетного регулювання (систему тотального збалансування всіх місцевих бюджетів замінено системою горизонтального вирівнювання податкоспроможності територій залежно від рівня надходжень на одного жителя). Водночас вирівнювання здійснюється лише за ПДФО, решта платежів залишилися в повному розпорядженні місцевих органів влади.

Для здійснення видатків на делеговані державою повноваження в галузях освіти та охорони здоров'я запроваджено нові субвенції з державного бюджету місцевим бюджетам – освітню та медичну. Змінами до ПКУ підвищено фіскальну незалежність органів місцевого самоврядування щодо місцевих податків і зборів, зокрема шляхом надання права самостійного визначення ставок податків та встановлення пільг із їх сплати.

Органам місцевого самоврядування дозволяється розміщувати кошти «бюджетів розвитку» в державних банках. Державним та комунальним вищим навчальним і культурним закладам дозволяється кошти за надані послуги або кошти від отриманих грантів акумулювати на рахунках державних банків, завдяки чому спрощується процедура їх використання.

Зміни в бюджетному процесі супроводжуються реформою адміністративно-територіального устрою [13]. Її головна ідея полягає в упорядкуванні політико-територіальної організації публічної влади й ухваленні перспективних планів формування спроможних територіальних громад.

Перший етап реформи вже дав і перші позитивні результати. Наприклад, до місцевих бюджетів Дніпропетровщини за дев'ять місяців 2016 р. надійшло 11,58 млрд грн податків і зборів. Це на 1,66 млрд грн більше порівняно з минулорічним періодом. Більше половини надходжень у місцеві бюджети Дніпропетровського регіону забезпечує ПДФО, його сума склала 5,92 млрд грн. Бюджети місцевих громад регіону наповнила плата за землю – 2,54 млрд грн. Крім цього, «спрощенці» області перерахували до бюджетів громад 943 млн грн єдиного податку, а суб'єкти господарювання, які здійснюють роздрібну торгівлю підакцизних товарів, – 688 млн грн акцизного податку [14]. І це далеко не єдиний приклад. Про зростання можливостей об'єднаних територіальних громад звітує багато голів цих громад.

В. В. Мамонова та О. О. Бойко, які досліджують вплив децентралізації на потенціал місцевих бюджетів щодо виконання фінансування публічних послуг у територіальних громадах, зокрема на бюджет Чугуєвської міської ради (Харківська область), також відзначають певні позитивні зрушення. Автори справедливо кажуть, що для того, щоб «фінансова децентралізація перетворилася на дієве бюджетоутворення, а не просте диспергування, необхідне посилити фіскальну достатність місцевих бюджетів» [15].

Фінансова спроможність місцевих бюджетів та їх вплив на соціально-економічний розвиток територій поки що залишаються слабкими, адже багато з них не стали самостійними. Більшість сільських громад дотаційні, публічні послуги в них надають на низькому рівні або відсутні взагалі. Дотаційність 5,4 тис. бюджетів місцевого самоврядування становить понад 70%, 483 територіальні громади на 90% утримуються за рахунок коштів державного бюджету. Лише 5% сільських громад, за оцінками Всеукраїнської асоціації сільських і селищних рад, можна вважати самодостатніми, здатними забезпечувати поступальний соціально-економічний розвиток своїх громад [16, с. 4].

Важливим кроком у розвитку громад мало стати прийняття у грудні 2016 р. законопроекту № 4676 щодо умов зміни меж районів у процесі добровільного об'єднання територіальних громад, який мав удосконалити процес формування спроможних громад в Україні. На жаль, український парламент не проголосував за нього. Наскільки важливим це було б для розвитку сільської місцевості сказав у своєму інтерв'ю директор Інституту розвитку територій Юрія Ганущака: «…зі створених 169 громад третину не можна назвати ефективними. Чи може нинішня сільська рада впливати на розвиток села? Як правило,

ні. Тому що основні кошти концентруються в районах. Легітимних можливостей немає. Район здебільшого охоплює від центра до околиць територію у 21 км, а громада – 11 км. Інституційно вони між собою відрізняються, у громаді з'являється представник села – староста, … він може впливати на рішення, бо входить у виконавчий орган ради за посадою, на відміну від сільського голови, отримує інструменти, щоб впливати на життя селян, і може розподіляти кошти» [17].

Чисельні заяви експертів, фахівців, учених свідчать про необхідність подальшого вдосконалення процесу децентралізації як у плані організаційно-правовому, так і з точки зору фіскальних можливостей. Сільським, селищним, міським радам і радам об'єднаних територіальних громад, що створені згідно із законом і перспективним планом формування територій громад, не дозволяється, встановлювати індивідуальні пільгові ставки місцевих податків і зборів для окремих юридичних осіб та фізичних осіб – підприємців і фізичних осіб або звільняти їх від сплати таких податків та зборів. А така міра, на нашу думку, посприяла б послабленню тіньової економіки. Державі потрібно діяти гнучко, йти на поступки бізнесу, і, зрозуміло, здійснювати більш жорсткий контроль за дотриманням законодавства на всіх рівнях.

Суперечливі почуття викликає проект бюджету на 2017 рік. З одного боку, фінансовий план країни починає набувати рис соціально-орієнтованого бюджету. Мають бути суттєво збільшено видатки на потреби суспільства. Щодо потенціалу місцевих бюджетів, то очікується, що після підвищення мінімальної зарплати вони отримають 7,7 млрд грн. Для надання допомоги із оплати за житлово-комунальні послуги (ЖКП), придбання твердого палива та скрапленого газу передбачено субвенції з держбюджету місцевим бюджетам на надання пільг і житлових субсидій населенню на оплату ЖКП в сумі 50,7 млрд грн і на придбання твердого палива та скрапленого газу в сумі 2,5 млрд грн. Освітня субвенція в місцеві бюджети збільшена на 10,7 млрд грн, а медична субвенція – на 8,9 млрд грн. Якщо врахувати, що медицина й освіта оплачуються також і з місцевих бюджетів, то цим двом галузям перепаде майже 30,5 млрд грн. Фінансова підтримка сільгоспвиробників складе 2,9 млрд грн.

З другого боку, згідно із проектом бюджету у другій версії, значно збільшено видатки на утримання Верховної Ради, деяких інших державних та урядових інститутів т.п. З огляду на чисельність проблем, які необхідно вирішувати суспільству у 2017 р., розширити фінансову базу місцевих бюджетів вкрай необхідно. На думку експертів, коштів на розвиток територіальних громад у 2017 р. майже не буде, місцеві бюджети витрачатимуть більшу частину доходів на життєзабезпечення [18]. Життєво необхідним є перерозподіл функцій, а не просто скидання фінансового баласту з держбюджету до місцевих. Ситуація ускладнюється непідготовленістю і безініціативністю представників місцевої влади, які продовжають чекати вказівки зверху й фінансових вливань. Необхідно міняти мислення… Гроші повинні використовуватися ефективно [17].

Висновки. Потенціал місцевого бюджету є об'єктом як теоретичного дослідження, так і господарської практики, адже він відіграє ключову роль у плануванні надходжень до бюджету та його витрат, а також визначенні пріоритетів фінансування тих чи інших видатків. Реформа місцевого самоврядування та децентралізації влади передбачає подолання багатьох викликів, а саме: залежність територій від центру; інфраструктурну і фінансову слабкість громад; деградацію сільської місцевості; високий рівень дотаційності громад; низьку інвестиційну привабливість територій тощо. Держава зробила перший крок на шляху вирішення цих проблем, але велика кількість громад ще залишаються дотаційними, гроші на місцях використовуються неефективно. Про достатність потенціалу місцевого бюджету можна говорити в тому випадку, коли досягнута позитивна динаміка основних показників розвитку регіону, що відбулося за рахунок внутрішніх ресурсів. Сучасна бюджетно-податкова політика має бути спрямована на підвищення зацікавленості органів місцевого самоврядування в нарощуванні доходів місцевих бюджетів.

Перспективи подальших розвідок у цьому напрямі. У пошуках шляхів оптимальної моделі проведення адміністративно-територіальної реформи в Україні й досі залишаються невирішеними й дискусійними такі питання, як доцільність скасування системи делегованих повноважень для міських громад; необхідність ліквідації районів як зайвої адміністративно-територіальної ланки управління; доцільність скасування поділу громад на міські, сільські, селищні тощо. А це вимагає вдосконалення організаційних і правових підвалин розвитку місцевого самоврядування та його фінансових можливостей. Нова методологія формування місцевих бюджетів повинна бути сфокусована насамперед на перетворення податкової системи в конструктивний елемент розвитку місцевого самоврядування.

Література:

1. Баранник Л. Б. Розвиток фінансової бази місцевих бюджетів як необхідна умова посилення соціальної захищеності населення регіону / Л. Б. Баранник, Т. М. Рудянова // Економічний вісник Національного гірничого університету. – 2013. – № 1. – С. 92–104.

2. Люта О. В. Бюджетний потенціал як визначальний чинник фінансового забезпечення розвитку регіону [Електронний ресурс] / О. В. Люта. – Режим доступу : http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=2584.

3. Зенченко С. В. Бюджетний потенціал регіону і методичні підходи до його оцінки / С. В. Зенченко // Регіональні проблеми перетворення економіки 2008. – № 1. – С. 186–198.

4. Атаева А. Г. Проблеми и напрями удосконалення муніципальних фінансів після реформи місцевого самоврядування [Електронний ресурс] / А. Г. Атаева. – Режим доступу : www.econorus.org/consp/files/a274.doc.

5. Лучка А. В. Бюджетний потенціал фінансової незалежності місцевого самоврядування : автореф. дис. … канд. екон. наук : 08.00.08 – гроші, фінанси і кредит / А. В. Лучка. – Тернопіль : ТНЕУ. – 2009. – 24 с.

6. Пасічник Ю. В. Бюджетний потенціал економічного зростання в Україні : моногр. Ю. В. Пасічник. – Донецьк : ТОВ «Юго-Восток, Лтд», 2005. – 642 с.

7. Іоненко К. В. Формування та оцінка фінансового потенціалу регіону : автореф. дис. канд. екон. наук / К. В. Іоненко – К. : ДУ «Інститут економіки та прогнозування НАН України», 2007. – 24 с.

8. Кичко І. І. Ретроспективний аналіз бюджетної політики у контексті бюджетного регулювання особистих потреб населення / І. І. Кичко // Вісник Чернігівського державного технологічного університету. – 2009. – С. 36–40.

9. Пушак Я. Я. Напрями формування бюджетного потенціалу регіону [Електронний ресурс] / Я. Я. Пушак. – Режим доступу : http://www.rusnauka.com/14_NPRT _2010/Economics/66977.doc.htm.

10. Жебчук Р. Л. Бюджетний потенціал та його місце в процесі бюджетного планування [Електронний ресурс] / Р. Л. Жебчук. – Режим доступу : http://www.visnyk-onu.od.ua/journal/2013_18_3_1/38.pdf.

11. Про внесення змін до Бюджетного кодексу України щодо реформи міжбюджетних відносин : Закон України від 28.12.2014 № 79-VIII [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/79-19.

12. Про внесення змін до Податкового кодексу України та деяких законодавчих актів України щодо забезпечення збалансованості бюджетних надходжень у 2016 році : Закон України від 24.12.2015 № 909-VIII [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/909-19.

13. Про затвердження Державної стратегії регіонального розвитку на період до 2020 року : Постанова Кабінету Міністрів України від 6 серпня 2014 р. № 385 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/ 385-2014-%D0%BF.

14. У 2016 році місцеві податки і збори поповнили бюджет Дніпропетровської області майже на 11,6 млрд грн [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://dp.sfs.gov.ua/media-ark/news-ark/271061.html.

15. Мамонова В. В. Потенціал місцевих бюджетів щодо виконання фінансування публічних послуг у територіальних громадах: вплив децентралізації [Електронний ресурс] / В. В. Мамонова, О. О. Бойко // Державне будівництво. – 2015. – № 1. – Режим доступу : http://www.kbuapa.kharkov.ua/e-book/db/2015-1/doc/1/01.pdf

16. Павлюк А. П. Забезпечення системного підходу до реформування адміністративно-територіального устрою України [Електронний ресурс] / А. П. Павлюк. – Режим доступу : http://www.niss.gov.ua/public/File/2015_analit/reforma ATU.pdf.

17. Ганущак Ю. Із тих 35 млрд грн, які додатково прийшли, в сільську місцевість вони в основному і не пішли... [Електронний ресурс] / Ю. Ганущак. – Режим доступу : https://agropolit.com/interview/130-yuriy-ganuschak-35-mlrd-grn-yaki-nibito-bulo-napravleno-u-silsku-mistsevist-tak-i-ne-diyshli-tudi

18. Експерт : місцеві бюджети у 2017 році витрачатимуть більшу частину доходів на життєзабезпечення [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.unn.com.ua/uk/news/1612450-ekspert-mistsevi-byudzheti-u-2017-rotsi-vitrachatimut-bilshu-chastinu-dokhodiv-na-zhittyezabezpechennya.

© О. І. Дем'янчук, О. А. Сеник

ISSN 2311-5149
ФІНАНСИ, ГРОШОВИЙ ОБІГ ТА КРЕДИТ

Отримано: 11 листопада 2016 р.

Прорецензовано: 17 листопада 2016 р.

Прийнято до друку: 23 листопада 2016 р.

Дем'янчук О. І., Сеник О. А. Оцінка ефективності формування доходів місцевих бюджетів України / О. І. Дем'янчук, О. А. Сеник // Наукові записки Національного університету «Острозька академія». Серія «Економіка» : науковий журнал. – Острог : Вид-во НУ«ОА», грудень 2016. – № 3(31). – С. 109–113.

УДК 336.1

JEL-класифікація: H 72

Дем'янчук Ольга Іванівна,
кандидат економічних наук, доцент кафедри фінансів, обліку і аудиту,
Національний університет «Острозька академія»
Сеник Олег Аркадійович,
магістрант, Національний університет «Острозька академія»

ОЦІНКА ЕФЕКТИВНОСТІ ФОРМУВАННЯ ДОХОДІВ МІСЦЕВИХ БЮДЖЕТІВ УКРАЇНИ

У статті розкрито питання визначення суті та значення доходів місцевих бюджетів України, проаналізовано динаміку доходів місцевих бюджетів України протягом 2013-2015 рр. за їх видами, досліджено ефективність виконання дохідної частини місцевих бюджетів України протягом 2013-2015 рр., а також подано пропозиції щодо підвищення ефективності збільшення доходів місцевих бюджетів України в умовах проведення реформи децентралізації.

Ключові слова: *доходи місцевих бюджетів, ефективність доходів, місцеві бюджети.*

Демьянчук Ольга Ивановна,
кандидат экономических наук, доцент кафедры финансов, учета и аудита,
Национальный университет «Острожская академия»
Сеник Олег Аркадьевич,
магистрант, Национальный университет «Острожская академия»

ОЦЕНКА ЭФФЕКТИВНОСТИ ФОРМИРОВАНИЯ ДОХОДОВ МЕСТНЫХ БЮДЖЕТОВ УКРАИНЫ

В статье раскрыты вопросы определения сути и значения доходов местных бюджетов Украины, проанализирована динамика доходов местных бюджетов Украины в течение 2013-2015 гг. По их видам, исследована эффективность выполнения доходной части местных бюджетов Украины в течение 2013-2015 гг., А также представлены предложения по повышению эффективности увеличение доходов местных бюджетов Украины в условиях проведения реформы децентрализации.

Ключевые слова: *доходы местных бюджетов, эффективность доходов, местные бюджеты.*

Olha Demyanchuk,
PhD, Associate Professor of the Department of Finances, Accounting and Auditing, The National University of Ostroh Academy
Oleh Senyk,
Master Student, The National University of Ostroh Academy

EVALUATION OF THE EFFECTIVENESS OF FORMATION THE LOCAL BUDGETS IN UKRAINE

In this paper disclosed the question of determining the nature and value of local budgets Ukraine, analyzes the dynamics of local budgets of Ukraine for 2013-2015 years by type, the effectiveness of the revenues of local budgets Ukraine for 2013-2015 years, and presented proposals for increasing the efficiency of local budgets Ukraine in terms of decentralization reforms.

Key words: *revenues of local budget, efficiency revenues, local budgets.*

Постановка проблеми. Завдання формування доходів місцевих бюджетів та виявлення засобів для їх збільшення в умовах трансформації економіки України та забезпеченні проведення децентралізації набувають усе більше і більше актуальності з тієї причини, що доходи місцевих бюджетів є основою органів місцевого самоврядування та головним фактором розвитку регіонів. Наявність доходів місцевих бюджетів закріплює їх економічну самостійність, розширює можливості місцевих органів влади, активізує господарську діяльність та фінансовий потенціал регіонів. До сьогодні система акумулювання надходжень до місцевих бюджетів продовжує характеризуватися низьким рівнем частки власних надходжень, що в сукупності наштовхує на подальші дослідження процесів формування доходів місцевих бюджетів.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Деякі аспекти становлення сутності доходів місцевих бюджетів вивчають видатні українські вчені-фінансисти О. Д. Василик, В. М. Федосов, В. І. Кравченко [5]. Проблеми формування доходів місцевих бюджетів досліджують у наукових працях такі вітчизняні науковців, як І. Луніна, О. Кириленко, Ц. Огонь, К. Павлюк С. Юрій та ін. [6]. Проте більшість наукових праць орієнтована на виявленні загальних тенденцій формування місцевих бюджетів, на вивченні розподілу бюджетних ресурсів між рівнями влади, а також пошуку шляхів вирішення проблем міжбюджетних відносин. Тому така кількість наукових праць створила якісне підґрунтя для подальших досліджень у напрямі забезпечення ефективності формування доходів місцевих бюджетів.

Мета і завдання дослідження. Метою нашого дослідження є оцінка ефективності формування доходів місцевих бюджетів України на основі їх аналізу за 2013-2015 рр.

Виклад основного матеріалу. Для виконання власних і делегованих повноважень місцеві органи влади повинні розпоряджатися певною величиною фінансових ресурсів, за рахунок яких і здійснюють свою діяльність.

У ст. 2 Бюджетного кодексу України зазначено, що доходи бюджету як «податкові, неподаткові та інші надходження на безповоротній основі, справляння яких передбачено законодавством України (включаючи трансферти, штату за надання адміністративних послуг, власні надходження бюджетних установ)» [1]. Можемо сказати, що в Бюджетному кодексі надано загальне визначення «доходи бюджету», зокрема «доходи місцевою бюджету». Однак таке визначення не розкриває сутності доходів як об'єктивної економічної категорії в системі розподільчих відносин, а лише вказує на суто механічне їх формування.

В. Кравченко, О. Романенко та В. Венгер уважають, що доходи місцевих бюджетів – це економічні відносини, що виникають у процесі формування фінансових ресурсів на регіональному рівні, призначених для реалізації функції та завдань місцевих органів влади [7].

Місцеві бюджети є головним інструментом реалізації державної регіональної політики. Враховуючи той факт, що переважну більшість соціальних послуг населення отримує саме від органів місцевого самоврядування, частка місцевих бюджетів у зведеному бюджеті України повинна зростати, паралельно має рости і частка місцевих бюджетів щодо ВВП держави, що є важливим фактором збільшення нормативів бюджетної забезпеченості у формуванні видаткової частини місцевих бюджетів і є суттєвим для реального виконання повноважень місцевого самоврядування.

Тому проаналізуємо, яку частку доходи місцевих бюджетів України займають у структурі доходів зведеного бюджету України (Рис. 1.1).

Згідно з даними рисунка 1.1. видно, значне переважання доходів Державного бюджету України над доходами місцевих бюджетів у розрізі зведеного бюджету. Щодо динаміки, то протягом аналізованого періоду спостерігалося, як і зростання частки одного показника над іншим, так і зменшення як у структурі загального фонду, так і у структурі спеціального фонду зведеного бюджету України.

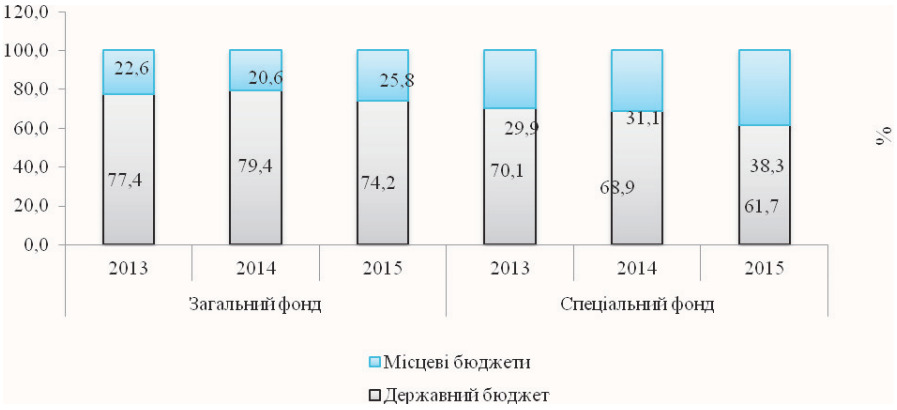


Рис. 1.1. Частка доходів місцевих бюджетів України в доходах зведеного бюджету України за 2013–2015 рр.

*Джерело: побудовано автором на основі [2; 3; 4].

У 2014 році порівняно з 2013 роком доходи місцевих бюджетів загального фонду у структурі зменшилися на 2 %, а вже у 2015 році порівняно з попереднім зросли на 5,2 %. Щодо спеціального фонду, то відбулася аналогічна динаміка, у 2014 році порівняно з 2013 роком відбулося зменшення на 1,2 %, а в 2015 році порівняно з 2014 роком зросло на 7, 2%. Спостерігаємо таку динаміку, тому що у 2014 році від-

булося значне скорочення бюджетів тих регіонів, які знаходяться на непідконтрольній території України, а у 2015 році у зв'язку із впровадженням реформи децентралізації та із значним перевиконанням бюджетів на місцях відбулося зростання частки саме доходів місцевих бюджетів України над державним у структурі зведеного бюджету.

Ключову роль у перевиконанні бюджету у 2015 році зіграла рекордна інфляція й девальвація гривні – так званий інфляційний податок. Цей вид податку дуже зручний для влади, оскільки офіційно його немає, і немає жодної потреби у прийнятті законів для його введення (як для інших податків і зборів).

Основні причини інфляції у 2015 році в розмірі 48,7% – багаторазове адміністративне підвищення цін, дворазова девальвація і друк нічим не забезпечених грошей. Нацбанк у 2015 році надрукував 133,6 млрд грн. Так, крім перерахування безпосередньо до бюджету, НБУ збільшив свій портфель ОВДП МФУ на 71,8 млрд грн – це не що інше, як друкування не забезпечених грошей.

Також одним із найбільш важливіших показників, які характеризують фінансову політику в державі та рівень її децентралізації є ВВП. Валовий внутрішній продукт досить тісно зв'язаний доходами держави, тому проаналізуємо, яку частку у ВВП займають доходи місцевих бюджетів України та визначимо ступінь децентралізації його (рис. 1.2.).

Рис. 1.2. Динаміка зміни частки доходів місцевих бюджетів України у ВВП за 2013-2015 роки

* Джерело: побудовано автором на основі [2, 3, 4].

Як видно з рисунка 1.2, частка доходів до місцевих бюджетів України протягом досліджуваного періоду з 2013 по 2015 роки становить 7,4% загального обсягу ВВП. Так, у 2013 році цей показник становив 7,2%, а вже у 2014 році він зріс на 0,2% і склав 7,4%. Проте частка доходів місцевих бюджетів України знизилася у 2015 році до 6,1%, тобто вона зменшилася на 1,3%. Це свідчить про те, що децентралізація доходів ВВП державою зростає. Тому слід урахувати, що необґрунтовано висока частка централізації фінансових ресурсів спричинює негативні наслідки, оскільки централізовано важко вести раціональний розподіл та забезпечувати його ефективне виконання.

Для більш детального вивчення структури дохідної частини місцевих бюджетів України проаналізуємо її динаміку за видами.

Основну частку в доходах місцевих бюджетів України займають офіційні трансферти, що є негативним для економіки країни, оскільки місцеві утворення не можуть забезпечити себе достатньою кількістю фінансових ресурсів та є дотаційними.

Таблиця 1.1

Динаміка доходів місцевих бюджетів України за 2013-2015 рр.

Показник	2013 рік		2014 рік		2015 рік		Абсолютний приріст			
							2014-2013		2015-2014	
	млрд грн	%	млрд грн	%	млрд грн	%	млрд грн	%	млрд грн	%
Податкові надходження	91,2	41,4	87,3	37,7	98,3	33,4	-3,9	-3,6	11,0	-4,3
Неподаткові надходження	12,1	5,5	12,3	5,3	20,1	6,8	0,2	-0,2	7,8	1,5
Доходи від операцій із капіталом	1,4	0,6	1,1	0,5	1,6	0,5	-0,3	-0,2	0,5	0,1
Офіційні трансферти	115,8	52,5	130,6	56,5	174,0	59,2	14,8	3,9	43,4	2,7
Всього	220,5	100,0	231,3	100,0	294,0	100,0	10,8	0,0	62,7	0,0

* Джерело: побудовано автором на основі [2, 3, 4].

З аналізу, наведеного в таблиці 1.1, видно, що податкові надходження у структурі доходів місцевих бюджетів України становлять вагому частку з-поміж інших доходів місцевих бюджетів. Так, у 2013 році частка податкових надходжень до місцевих бюджетів України становила 41,4%, або ж 91,2 млрд грн. В наступному 2014 році частка податкових надходжень зменшилась на 3,6% і складала 8,3 млрд грн. У 2015 році частка податкових надходжень становила 33,4%, а їх сума складала 98,3 млрд грн.

Основну частку в доходах місцевих бюджетів України займають офіційні трансферти, що є негативним для економіки країни, оскільки місцеві утворення не можуть забезпечити себе достатньою кількістю фінансових ресурсів та є дотаційними.

Результативність надходження акумульованих бюджетних ресурсів зазвичай визначають за допомогою співставлення планових та фактичних значень обсягів доходів. Упродовж 2013-2015 років відбулася значна зміна законодавства та перерозподілу податкових надходжень, тому питання співставлення планових та фактичних обсягів доходів місцевих бюджетів України та їх динаміка є актуальним, тому проаналізуємо її за допомогою рисунка 1.3.

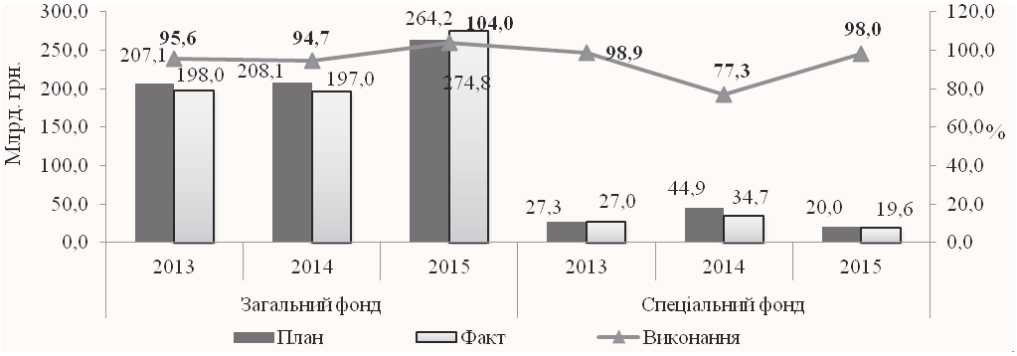


Рис. 1.3. Виконання дохідної частини місцевих бюджетів України за 2013-2015 рр.

*Джерело: побудовано автором на основі [2; 3; 4].

Як видно з рисунка 1.3. за останні роки рівень виконання доходів до Державного бюджету України був порівняно високим, але не перевищував та не досягав планових показників. Лише у 2015 році рівень доходів до загального фонду місцевих бюджетів України перевищив планові показники на 4%.

Щодо 2013 року, то в загальному фонді плановий показник доходів складав 207,1 млрд грн, який перевищив фактичний показник доходів місцевих бюджетів України, який складав 198,0 млрд грн, тобто наявне недовиконання плану на 4,4%. У 2014 році наявна позитивна тенденція до виконання доходів до загального фонду місцевих бюджетів України.

Плановий показник склав у 2014 році 208,1 млрд грн, що більше фактичного показника, який склав 197,0 млрд грн. Отже, було наявне недовиконання плану на 5,3%, що є більшим ніж у попередньому році. Причиною такого зростання виконання плану є те, що у 2013 році були закладені показники інфляції на рівні 4,5%, хоча насправді індекс споживчих цін становив близько 0,5%.

Також показник виконання доходів місцевих бюджетів України в наступному році збільшився, тобто у 2015 році рівень запланованих доходів загального фонду становив 264,2 млрд грн, що менше за реальну суму доходів, яка надійшла до загального фонду доходів місцевих бюджетів України, яка склала 274,8 млрд грн. Це вказує на перевиконання плану по доходах до загального фонду Державного бюджету України, а саме на 4,0% що є позитивним для економіки нашої країни та розвитку регіонів. Хоча головною причиною такого перевиконання дохідної частини бюджету були інфляційні доходи, та впровадження нових податків.

Щодо спеціального фонду, то за досліджуваний період із 2013 року по 2015 рік наявне недовиконання плану доходів до спеціального фонду місцевих бюджетів України. Так, у 2013 році рівень запланованих доходів до спеціального фонду місцевих бюджетів України складав 27,3 млрд грн, що було вище за фактичний рівень доходів до спеціального фонду Державного бюджету України, який на 2013 рік склав 27,0 млрд грн, тобто було наявне недовиконання планового показника на 1,1%, що є негативним. У 2014 році наявне подальше зменшення показника виконання плану доходів до спеціального фонду місцевих бюджетів України. А саме, рівень запланованих доходів у 2014 році склав 44,97 млрд грн, що було більше за фактичні на 22,7%, які у 2014 році склали 34,7 млрд грн, тобто наявне значне недовиконання планового показника.

У 2015 році наявна динаміка до подальшого зменшення виконання здійснення доходів до спеціального фонду місцевих бюджетів України. Так, у 2015 році рівень планових доходів до спеціального фонду

Державного бюджету України становив 20,0 млрд грн, а фактичний рівень доходів у 2015 році до спеціального фонду місцевих бюджетів України склав 19,6 млрд грн, тобто недовиконання становило 2%

Висновок. Отже, констатуємо, що надмірна централізація бюджетних ресурсів не дає стимулу органам місцевого самоврядування ефективно використовувати існуючий фінансовий потенціал територій. Застосування принципу розподілу трансфертів «за видатками» сприяє формуванню патерналістських очікувань, що лише поглиблює проблему залежності від дотацій із державного бюджету. Бюджети 2014 року формувалися за застарілою системою, тому в місцевої влади не було реальних стимулів для збільшення дохідної частини місцевого бюджету.

Очевидно, що разом із розширенням повноважень місцевих рад, необхідно розширювати і бюджетні повноваження. Можливо, оптимальною була б модель, коли 70% (60% чи інший фіксований відсоток) зібраних у місті податків залишалося б у громаді, а решта б ішла до державного бюджету. Це б стимулювало місцеві ради більш ретельно дбати про виконання власної дохідної частини, а не очікувати допомоги з центру.

У 2015 році ця проблема була частково врегульована розширенням переліку місцевих податків і зборів та надання органам місцевого самоврядування реальних повноважень у частині регулювання їх ставок. Очікуємо, що адміністративно-територіальна реформа, яка має бути прийнята в цьому році стане дієвим стимулом для розвитку місцевих громад.

Література:

1. Бюджетний кодекс України № 2456-VI від 08.07.2010 (зі змінами та доповненнями). – [Електронний ресурс]. – Режим доступу : www.rada.gov.ua.

2. Звіт Міністерства фінансів України за 2015р. – [Електроннийресурс]. – Режим доступу : www.mfu.gov.ua

3. Звіт Міністерства фінансів України за 2014р. – [Електроннийресурс]. – Режим доступу : www.mfu.gov.ua

4. Звіт Міністерства фінансів України за 2013р. – [Електроннийресурс]. – Режим доступу : www.mfu.gov.ua

5. Василик О. Д. Бюджетна система України: підручник / О. Д. Василик, К. В. Павлюк – К. : ЦУЛ, 2004. – 544 с.

6. Луніна І. О. Державні фінанси та реформування міжбюджетних відносин : [монографія] / І. О. Луніна. – Київ : Наукова думка, 2006. – 432 с.

7. Місцеві фінанси : [підручник] / [Квасовський О. Р., Лучка А. В., Малиняк Б. С. та ін.] ; за ред. О. П. Кириленко. – К. : Знання, 2006. – 677 с.

8. Фінанси : навч.-метод. посіб. для самост. вивч. дисципліни / [О. Р. Романенко, С. Я. Огородник, М. С. Зязюн, А. А. Славкова]. – К. : КНЕУ, 2003. – 387 с.

© Я. П. Дубіцький

ISSN 2311-5149
ФІНАНСИ, ГРОШОВИЙ ОБІГ ТА КРЕДИТ

Отримано: 25 листопада 2016 р.

Прорецензовано: 02 грудня 2016 р.

Прийнято до друку: 08 грудня 2016 р.

Дубіцький Я. П. Мінімізація ризиків від здійснення активних і пасивних операцій в ПАТ «Укрексімбанк» / Я. П. Дубіцький // Наукові записки Національного університету «Острозька академія». Серія «Економіка» : науковий журнал. – Острог : Вид-во НУ«ОА», грудень 2016. – № 3(31). – С. 114–119.

УДК: 336.711

JEL Classification:E 58

Дубіцький Ярослав Петрович,
магістрант, Національний університет «Острозька академія»

МІНІМІЗАЦІЯ РИЗИКІВ ВІД ЗДІЙСНЕННЯ АКТИВНИХ І ПАСИВНИХ ОПЕРАЦІЙ У ПАТ «УКРЕКСІМБАНК»

У статті запропоновано способи мінімізації ризиків від здійснення активних та пасивних операцій у ПАТ «Укрексімбанк» із метою зниження ризику виникнення кризи ліквідності та платоспроможності банку. Акцентовано увагу та деталізовано такі способи мінімізації, як: лімітування та нормування, диверсифікацію, створення резервів, сек'юритизацію, трансфертне ціноутворення, зовнішнє страхування кредитів, посилення вимог щодо надання забезпечення.

***Ключові слова**: ризик, ліквідність, лімітування, нормування, резерви, трансфертне ціноутворення, диверсифікація.*

Дубицкий Ярослав Петрович,
магистрант, Национальныйуниверситет «Острожскаяакадемия»

МИНИМИЗАЦИЯ РИСКОВ ПРИ ОСУЩЕСТВЛЕНИИ АКТИВНЫХ И ПАССИВНЫХ ОПЕРАЦИЙ В ОАО «УКРЭКСИМБАНК»

В статье предложены способы минимизации рисков от осуществления активных и пассивных операций в ОАО «Укрэксимбанк» с целью снижения риска возникновения кризисна ликвидности и платежеспособности банка. Акцентировано внимание и детализировано такие способы минимизации, как: лимитирование и нормирование, диверсификацию, создание резервов, секьюритизации, трансфертное ценообразование, внешнее страхование кредитов, ужесточение требований по предоставлению обеспечения.

***Ключевые слова:** риск, ликвидность, лимитирование, нормирования, резервы, трансфертное ценообразование, диверсификация.*

Yaroslav Dubitskyi,
a candidate for a Master's degreeat The National University of Ostroh Academy

MINIMIZATION OF RISKS OF ACTIVE AND PASSIVE OPERATIONS IN JSC «UKREXIMBANK»

The article is suggested the ways to minimize the risks of active and passive operations in JSC «Ukreximbank» to reduce the risk of a liquidity crisis and bank solvency.Theauthor`s attentionfocused on particular waystominimize risks,suchas: limitation and normalization, diversification, creationofreserves, securitization, transferpricing, insuranceloans, thetightening of the requirements for the provision of security.

***Key words:** risk, liquidity, limitation, regulation, reserves, transfer pricing, diversification.*

Постановка проблеми. Ліквідність банку залежить від політики управління активами і пасивами, а тому важливу роль відіграють активні і пасивні операції банку, у процесі здійснення яких виникають різноманітні ризики. Передумовами цьому є те, що банк, виступаючи фінансовим посередником, залучає та розміщує фінансові кошти від свого імені і за свій рахунок, оперуючи в основному не лише власними коштами, але й коштами клієнтів. Типовими ризиками здійснення активних і пасивних операцій є кредитні, депозитні, валютні, відсоткові та інвестиційні ризики. Мінімізація ризиків для банку є основним способом збереження ліквідності та платоспроможності, що в нинішніх складних економічних умовах набуває особливої актуальності.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Науковою основою для розв'язання поставленої проблеми є дослідження фахівців у сфері банківського менеджменту. Серед численних публікацій ми виокремили такі праці вітчизняних і зарубіжних учених: А. Берджера [1], Дж. Сороса [2], Дж. Сінкі [3], О. Фуксмана [4], Н. Хіміч [5]. Проблематика є достатньо розробленою в науковій літературі, проте ми пропонуємо виокремити конкретні шляхи для мінімізації ризиків у ПАТ «Укрексімбанк», як об`єкта нашого дослідження.

Постановка завдання. Метою дослідження є визначення способів мінімізації ризиків від здійснення активних та пасивних операцій у ПАТ «Укрексімбанк».

Виклад основного матеріалу. ПАТ «Укрексімбанк» здійснює свою діяльність переважно в корпоративному секторі. Це означає, що спроможність банку вчасно відповідати за своїми зобов'язаннями та підтримувати ліквідність, що досягається через грамотне управління ризиками, є основним завданням для ПАТ «Укрексімбанк». Дослідивши динаміку ГЕП – розривів активівта пасивів ПАТ «Укрексімбанк» у 2013-2015 рр., що відображено в таблиці 1, можемо виявити певні тенденції. Протягом досліджуваного періоду в розривах активівта пасивів ПАТ «Укрексімбанк» спостерігалася позитивна зміна у періоді до 31 дня – із дефіциту у 0,45% у 2013 році до профіциту у 8,18% у 2015 році. Наявність додатного ГЕПу в цьому часовому проміжку свідчить про високу миттєву ліквідність банку. Натомість у часових проміжках від 32 до 92 днів та від 93 до 365 днів спостерігалася нестача коштів. Так, дефіцит коштів термінами від 32 до 92 днів у 12,26% активів у 2013 році зменшився на 4,17% активів у 2014 році та 1,99% у 2015 році. Плаваючу динаміку демонструє ГЕП коштів від 93 до 365 днів, дефіцит яких у 2013 році складав 3,02%, у 2014 році – 19,49%, і 5,67% у 2015 році.

Таблиця 1

Динаміка ГЕП - розривів активів та пасивів ПАТ «Укрексімбанк» у 2013-2015 рр.

Терміни	2013 р.		2014 р.		2015 р.	
	тис. грн	%	тис. грн	%	тис. грн	%
до 31 дня	-419566	-0,45	12105599	9,80	11563341	8,18
від 32 до 92 днів	-11433289	-12,26	-5147853	-4,17	-2810003	-1,99
від 93 до 365 днів	-2814674	-3,02	-24073717	-19,49	-8016733	-5,67
понад 1 рік	14667529	15,73	17115971	13,86	-736605	-0,52

*Джерело: побудовано автором на основі [6].

Проведений аналіз розривів між активами і пасивами за термінами ПАТ «Укрексімбанк» дає змогу сформувати думку про високу миттєву ліквідність банку. Проте відзначаємо погіршення ліквідності банку в короткостроковому періоді (до року). Таким чином, для того щоб попередити можливу кризу ліквідності, розробимо ряд пропозицій щодо можливих способів мінімізації ризиків ПАТ «Укрексімбанк».

Враховуючи, що найбільш прибутковою, проте й найбільш ризикованою, є кредитна діяльність, яка крім того напряму впливає на ліквідність фінансової установи. Важливим напрямом зменшення ризиків від здійснення активних і пасивних операцій ПАТ «Укрексімбанк» є мінімізація кредитних ризиків. Під час здійснення кредитної діяльності ПАТ «Укрексімбанк» може застосовувати зовнішні і внутрішні інструменти мінімізації кредитного ризику, які відображено на рисунку1.

Рис. 1. Інструменти мінімізації кредитного ризику ПАТ «Укрексімбанк»

*Джерело [5].

Розглядаючи зовнішні способи мінімізації ризику, ми можемо запропонувати використовувати ПАТ «Укрексімбанк» зовнішнє страхування та підвищені вимоги до забезпечення кредиту. На жаль, один із зовнішніх методів – розподіл ризику не може бути використаний банком, оскільки ця практика в Україні не є поширеною, через високу кількість ненадійних та ризикових активів у структурі операцій українських банків, що не мотивує закордонних партнерів викуповувати такі кредити. Тому розглянемо в деталях інші зовнішні способи мінімізації ризику.

Зовнішнє страхування кредитів – це особлива форма страхового захисту прав кредиторів, яка дозволяє банкам уникнути можливих втрат від збитків на випадок невиконання вимог за кредитними операціями. Об'єктом під час кредитного страхування є відповідальність позичальника, який із певних причин не виконав свої договірні зобов'язання. На сьогодні зовнішнє страхування кредитів представлене двома видами: страхування кредитів (як страхувальник представлений банк) та страхування відповідальності позичальника за непогашення кредиту (страхувальником тут є боржник, але особливістю цієї страхової операції є те, що кредит страхується на користь банку) [4]. Такий метод мінімізації ризиків дозволить ПАТ «Укрексімбанк» певною мірою розподілити ризик між усіма суб'єктами кредитних відносин, що зрештою призведе до оптимізації взаємин банків із позичальниками.

Посилення вимог щодо надання забезпечення – це метод впливу на кредитний ризик, що дає змогу банку в разі неповернення позики повністю або частково компенсувати витрати за кредитними операціями. Загальновідомо, що вимоги банків щодо забезпечення можуть бути різних видів: застава (майно, майнові права, цінні папери); гарантії; поручительства (банків, суб'єктів господарювання); тощо (свідоцтва страхових компаній, вимоги за заробітною платою). Перелік вимог ПАТ «Укрексімбанк» щодо забезпечення позик містить також товарно-матеріальні цінності (сировина, напівфабрикати, комплектуючі вироби, готова продукція), рухоме і нерухоме майно, цінні папери, застава рахунків до оплати тощо.

ПАТ «Укрексімбанк» необхідно покращити якість оцінки майна, яке приймають під заставу, оскільки втрати, що несе банківська установа (а збитки банку у 2014-2015 роках були викликані насамперед переоцінкою вартості кредитів), пояснюють передусім його неправильною попередньою оцінкою. Як наслідок – значне перевищення витрат під час реалізації заставлених цінностей над отриманими коштами. Запобіганню втрат може сприяти встановлення з боку банків постійних контактів із спеціалізованими установами, що займаються оцінкою майна та консалтинговими, аудиторськими фірмами, такими як: KrestonGCG, група компаній «DeVisu», PricewaterhouseCoopers, Делойт Туш Томацу Лімітд.

Використання підвищених вимог банку щодо забезпечення позики не дозволяє взагалі уникнути ризику, оскільки існують такі ситуації, у яких кредитор не може погасити борг, незалежно від якості застави. Проте таке забезпечення дає змогу мінімізувати кредитний ризик, оскільки кредитор отримує підвищені шанси на отримання коштів за своїми вимогами у випадку несплати суми боргу. Також спрацьовує психологічний фактор: навіть якщо позичальник отримав позику, він не захоче здебільшого втрачати свої власні цінності, тобто фактично такий метод слугує додатковим стимулом для повернення позики, оскільки вартість заставленого майна зазвичай більша, ніж обсяг наданої позики.

Внутрішні інструменти мінімізації кредитного ризику містять лімітування та нормування кредитів, диверсифікацію кредитного портфелю, створення резервів та сек'юритизацію.

Ліміти за кредитами в ПАТ «Укрексімбанк» пропонуємо встановлювати відповідно до специфіки підприємства. Тобто сума кредиту не повинна перевищувати реальні можливості підприємства в будь-який момент сплати заборгованості за кредитом. Особливу увагу треба приділяти великим кредитам, які є найбільш ризиковими для банку (це не стосується кредитів Кабінету Міністрів України, які гарантуються державою).

Одним із головних інструментів мінімізації кредитного ризику є формування страхових резервів за кредитними операціями. Цей інструмент активно використовується ПАТ «Укрексімбанк», і за рахунок цього спостерігалась збиткова діяльність банку за останні роки. Слід продовжити застосування цього інструменту мінімізації кредитного ризику, який чинить позитивний вплив на імідж банку серед вкладників.

Важливим інструментом мінімізації кредитного ризику є диверсифікація кредитів. ПАТ «Укрексімбанк» має сформувати структуру кредитного портфеля так, щоб короткострокові кредити становили як мінімум 60% від загального кредитного портфеля. Для популяризації короткострокових кредитів необхідним є зменшення кредитних ставок за ними. ПАТ «Укрексімбанк» може надавати організаціям усі можливі види кредитів за формами та спрямуваннями, основним моментом у цьому питанні є аналіз діяльності підприємства і його спроможність отримання позитивного ефекту від використання кредиту.

ПАТ «Укрексімбанк» може також використовувати у своїй діяльності механізм сек'юритизації. Застосування сек'юритизації у ПАТ «Укрексімбанк» може полягати в тому, що банк здійснюватиме переоформлення власних кредитних вкладень у цінні папери, й реалізовувати їх третім особам. При цьому викупна вартість указаних цінних паперів залежатиме від стану кредиту, що лежить у їх основі, тобто в кінцевому підсумку від величини кредитного ризику. У разі вчасного погашення кредиту банк викуповуватиме облігації за номіналом. Якщо ж кредит пролонговується або не погашається в установлений термін банк здійснюватиме купівлю облігацій із дисконтом, величина якого безпосередньо залежить від рівня кредитного ризику. У результаті банківські активи ПАТ «Укрексімбанк» набуватимуть більшої диверсифікації.

Депозитні ризики містять ризик невизначеності щодо можливості дострокового вилучення вкладу та переводу депозитів у інші банки [3]. Частково ПАТ «Укрексімбанк» убезпечений від цього завдяки

умовам договорів. Проте з метою мінімізації такого виду ризику ПАТ «Укрексімбанк» може також спрямовувати зусилля на диверсифікацію вкладників (розміщення вільних залишків грошових коштів не в одному, а декількох банках) та лімітування вкладів.

У процесі діяльності комерційного банку можливі втрати через коливання валютних курсів і цін на банківські метали. З метою мінімізації валютних ризиків ПАТ «Укрексімбанк» може здійснювати:

– лімітування відкритої валютної позиції в банку загалом, за його філіями (регіональними управліннями) та за окремими валютами і банківськими металами, а також постійний моніторинг відкритої валютної позиції за всіма цими напрямами;

– структурне балансування активів і пасивів (кредиторської та дебіторської заборгованості) – дотримання такої структури активів і пасивів, яка дає змогу перекрити збитки від зміни валютного курсу прибутком, отриманим від цієї ж зміни за іншими позиціями банку;

– форвардні валютні угоди – укладання строкових договорів між банком і клієнтом про купівлю-продаж іноземної валюти за фіксації суми угоди та форвардного обмінного курсу на конкретну дату в майбутньому;

– диверсифікацію активів банку в різних іноземних валютах та застосування «валютного кошика» (набір валют із урахуванням пропорцій, курси яких, як правило, змінюються у протилежних напрямах, що забезпечує сукупну стабільність «кошика»;

– страхування ризику фінансових втрат унаслідок зміни курсу валют у страхових компаніях [1].

Мінімізація відсоткового ризику в банку безпосередньо стосується таких похідних фінансових інструментів, як відсоткові ф'ючерси, опціони, свопи тощо. Проте застосування цього методу в ПАТ «Укрексімбанк» є ускладеним через складність його застосування в довгостроковому періоді (через низьку ліквідність довгострокових похідних фінансових інструментів), а також із неможливість врахування додаткових істотних ризиків, пов'язаних із використанням похідних інструментів. Виходячи із цього, мінімізацію основних форм відсоткового ризику ПАТ «Укрексімбанк» пропонують здійснювати встановленням під час застосування методу трансфертного ціноутворення, що запропонований вище, різних ставок відсотків за узгодженими термінами погашення. Суть методу полягає у встановленні трансфертної ціни за кожним рахунком, пов'язаним із рухом фінансових ресурсів у момент його відкриття, який визначається певними параметрами. Основним із них є термін залучення (розміщення) ресурсів.

Трансфертна ціна залишається незмінною до кінцевого терміну погашення фінансового інструменту (для інструментів із фіксованою відсотковою ставкою) або до моменту переоцінки фінансового активу (для інструментів із плаваючою відсотковою ставкою). За цим методом передбачається встановлення трансфертної ціни на основі еталонної кривої дохідності певного фінансового ринку. Як відомо, крива дохідності відображає залежність між вартістю фінансового інструменту, який обертається на цьому ринку та його строковістю. Для кожного банківського рахунку визначають кінцеву дату погашення або переоцінки і, відповідно до неї, визначають точку на ринковій кривій дохідності, яка відповідатиме базовій трансфертній ставці.

Таким чином, можна виділити ознаки, які дають змогу враховувати основні форми відсоткового ризику. Зокрема, врахування строковості й переоцінки фінансових активів дає змогу зменшувати ризик переоцінки та ризик у змінах кривої дохідності; врахування «вбудованих варіантів» – ризик права вибору (опціону); врахування спреда переоцінки та контрактного грошового потоку – базисного ризику.

Викладений вище метод дає змогу відділити відсотковий ризик фінансових інструментів із фіксованими та плаваючими відсотковими ставками від інших видів ризику (передусім – кредитного) і передати зазначений ризик (за відповідну плату) центру фондування (казначейству). На даний момент метод трансфертного ціноутворення за узгодженими строками погашення може застосовуватися у ПАТ «Укрексімбанк» з певними обмеженнями. Зокрема, зазначений метод може застосовуватися для встановлення трансфертних цін за депозитними операціями роздрібного ринку зі строковістю від 1 дня до 6 місяців.

Інвестиційні ризики банку полягають у можливості знецінення цінних паперів, які придбані банком. ПАТ «Укрексімбанк» значну частку власних активів утримує в цінних паперах, зокрема на кінець 2015 року їх вартість склала 51,35 млрд грн або 36,3% усіх активів банку. Мінімізувати інвестиційні ризики ПАТ «Укрексімбанк» може також через диверсифікацію вкладень, тобто розподіл коштів між різними видами цінних паперів (акціями, облігаціями) різних емітентів із різними термінами погашення, а також через вкладення коштів у державні цінні папери, надійність яких є вищою, ніж в усіх інших.

Висновки. Отже, виходячи із аналізу, основними інструментами мінімізації ризиків від здійснення активних та пасивних операцій ПАТ «Укрексімбанк», на нашу думку, повинні бути: розподіл ризику, зовнішнє страхування, посилення вимог до забезпечення кредиту, лімітування та нормування кредитів, створення резервів, метод трансфертного ціноутворення за узгодженими термінами погашення, диверсифікація кредитного та депозитного портфелів.

Література:

1. Berger A. N. Financial Crisesand Bank Liquidity Creation [Електронний ресурс] / A. N. Berger, C. H. Bouwman // SSRN. – Режим доступу : http://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=1231562.

2. Soros G. Open Society. Reforming Global Capitalism / G. Soros. – NewYork : PublicAffairs, 2010.

3. СінкіДж. Фінансовий менеджмент в комерційному банку і в секторі фінансових послуг : пер. з англ. / Дж. Сінкі. – К. : Альпіна Бізнес Букс, 2007. – 1024 с.

4. Фуксман О. Ю. Удосконалення механізму управління ліквідністю в банках із використанням системи трансфертного ціноутворення [Електронний ресурс] / О. Ю. Фуксман // Академічний огляд. – 2015. – № 2. – С. 50–57. – Режим доступу : http://nbuv.gov.ua/UJRN/ao_2015_2_7.

5. Хіміч Н. О. Управління ліквідністю комерційних банків України в умовах нестабільності фінансових ринків [Електронний ресурс] / Н. О. Хіміч // Регіональна економіка. – 2008. – № 3. – С. 76–83. – Режим доступу : http://nbuv.gov.ua/UJRN/regek_2008_3_11.

6. Річна консолідована фінансова звітність ПАТ «Укрексімбанк» за 2015 рік та звіт незалежного аудитора [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.eximb.com/upload/app_links/UEBconsFS2015_signed.pdf.

© Т. Г. Затонацька, О. Є. Ткаченко

Отримано: 26 листопада 2016 р.

Прорецензовано: 02 грудня 2016 р.

Прийнято до друку: 08 грудня 2016 р.

Затонацька Т. Г., Ткаченко О. Є. Теоретична сутність та особливості формування фіскального простору / Т. Г. Затонацька, О. Є. Ткаченко // Наукові записки Національного університету «Острозька академія». Серія «Економіка» : науковий журнал. – Острог : Вид-во НУ«ОА», грудень 2016. – № 3(31). – С. 119–125.

УДК: 336.13:336.14

JEL- класифікація:H21, H60, H80

Затонацька Тетяна Георгіївна,
доктор економічних наук, професор кафедри економічної кібернетики Київського національного університету імені Тараса Шевченка
Ткаченко Олександр Євгенійович,
студент Київського національного університету імені Тараса Шевченка

ТЕОРЕТИЧНА СУТНІСТЬ ТА ОСОБЛИВОСТІ ФОРМУВАННЯ ФІСКАЛЬНОГО ПРОСТОРУ

У статті здійснено критичний аналіз різних визначень сутності поняття «фіскальний простір». На цій підставі виділені альтернативні підходи до його тлумачень – цільовий, кількісний, ресурсний, витратний та результатний, а також удосконалено змістовне навантаження на дефініцію «фіскальний простір». Виокремлено податкові, бюджетні та інші інструменти, що застосовуються державою для формування фіскального простору. Доведено, що на практиці застосовуються три основні комбінації інструментів формування фіскального простору – фіскальна експансія (фіскальне стимулювання), фіскальна консолідація (фіскальна стабілізація) та фіскальна рестрикція (фіскальне стримування). Обґрунтовано необхідність застосування фіскальних інструментів на різних фазах економічного циклу з метою нівелювання негативних змін та надання економічній динаміці прискорювального імпульсу. При цьому вибір інструментів формування фіскального простору повинен залежати від поточного стану державних фінансів. Доведено, що раціональне використання інструментів формування фіскального простору не тільки призведе до змін у фіскальній сфері, але й вплине на фінансовий і реальний сектори економіки, рівень зайнятості, фінансування соціальних програм тощо.

Ключові слова: *фіскальний простір, державні фінанси, інструментарій формування фіскального простору, фіскальна вразливість, фіскальні інструменти, фіскальна політика.*

Затонацкая Татьяна Георгиевна,
доктор экономических наук, профессор кафедры экономической кибернетики Киевского национального университета имени Тараса Шевченко
Ткаченко Александр Евгеньевич,
студент Киевского национального университета имени Тараса Шевченко

ТЕОРЕТИЧЕСКАЯ СУЩНОСТЬ ОСОБЕННОСТИ ФОРМИРОВАНИЯ ФИСКАЛЬНОГО ПРОСТРАНСТВА

В статье осуществлен критический анализ различных определений сущности понятия «фискальное пространство». На этом основании выделены альтернативные подходы к его толкованиям – целевой, количественный, ресурсный, затратный и результатный, а также усовершенствована смысловая нагрузку на дефиницию «фискальное пространство». Выделены налоговые, бюджетные и другие инструменты, которые применяются государством для формирования фискального пространства. Доказано, что на практике применяются три основных комбинации инструментов формирования фискального пространства – фискальная экспансия (фискальное стимулирование), фискальная консолидация (фискальная стабилизация) и фискальная рестрикция (фискальное сдерживание). Обоснована необходимость применения фискальных инструментов на различных фазах экономического цикла с целью нивелирования негативных изменений и предоставление экономической динамике ускоряющего импульса. При этом выбор инструментов формирования фискального пространства должен зависеть от текущего состояния государственных финансов. Доказано, что рациональное использование инструментов формирования фискального пространства не только приведет к изменениям в фискальной сфере, но и повлияет на финансовый и реальный секторы экономики, уровень занятости, финансирование социальных программ и др.

Ключевые слова: *фискальный простор, государственные финансы, инструментарий формирования фискального простора, фискальная уязвимость, фискальные инструменты, фискальная политика.*

Tetyana Zatonatska
Doctor of Sciences, Professor at the Department of Economic Cybernetics, Taras Shevchenko National University of Kiev
Oleksandr Tkachenko,
Student of the Taras Shevchenko National University of Kiev

THEORETICAL ESSENCE AND FEATURES OF FISCAL SPACE FORMATION

The critical analysis of different definitions of the essence of the concept of «fiscal space» is done and on this basis. Alternative approaches to his interpretations are defined – targeted, quantitative, resource, cost and resultative approaches It is determined the tax, the budget and the other tools that are used by the state to create fiscal space. It is proved that in practice there are three basic combinations of tools of fiscal space forming – fiscal expansion (fiscal stimulus), fiscal consolidation (fiscal stabilization) and fiscal restriction (fiscal containment). It is proved the necessity of the use of fiscal instruments at different phases of the economic cycle in order to neutralize the negative changes and to provide economic dynamics the accelerating momentum. Thus, the choice of forming tools of fiscal space should depend on the current state of public finances. It is proved that the rational use of tools of fiscal space formation will not only lead to changes in the fiscal sphere, but it will also affect the financial and real sectors of the economy, employment, social programs and so on.

Key words: *fiscal space, public finance, fiscal space forming tools, fiscal vulnerability, fiscal instruments, fiscal policy.*

Постановка проблеми. Значимість сфери державних фінансів обумовлена важливістю фінансового забезпечення реалізації функцій держави та досягнення цілей соціально-економічного розвитку. Зменшення доходів бюджету внаслідок економічного спаду на фоні підвищення витрат на антикризові заходи призвели до значного бюджетного дефіциту та швидкого зростання державного боргу, у зв'язку з чим проблематика формування та подальшого розширення фіскального простору набула особливої актуальності, оскільки передбачає вирішення питань, пов'язаних із активізацією ресурсів, необхідних для збільшення фінансування науки, технологій, інновацій, підвищення якості людського капіталу, які є факторами довгострокового економічного зростання.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Теоретичним основам формування фіскального простору присвячено роботи вчених Дж. Бруно, Е. Ділнота, О. Дякової, Т. Єфименко, Л. Перекрьостової, Т. Кларка, П. Мансура, Д. Острі, А. Оукена, Р. Роя, Р. Хааса, П. Хеллера та інших. Аналіз робіт відзначених дослідників дає змогу зробити висновок про гостроту та значимість проблем формування фіскального простору. Незважаючи на значну кількість наукових досліджень, результати проведених досліджень не можуть повною мірою задовольнити потреби теорії і практики державних фінансів. Дотепер немає усталеного трактування економічного змісту дефініції фіскального простору та недостатньо чітко визначений комплекс інструментів, можливий для застосування в умовах фіскальної вразливості до макроекономічних шоків.

Мета і завдання дослідження. Вищесказане визначило мету цієї статті, яка полягає в поглибленому вивченні та з'ясуванні економічного змісту дефініції «фіскальний простір» й систематизації інструментарію формування фіскального простору.

Виклад основного матеріалу. Дослідженню економічного змісту фіскального простору присвячено численні праці вітчизняних та закордонних учених, систематизація та критичний аналіз яких свідчить про існування різносторонніх наукових підходів до визначення цієї дефініції. Серед усієї множинності підходів слід виділити такі альтернативні підходи вчених до трактування сутності поняття «фіскальний простір», як: цільовий, кількісний, ресурсний, витратний та результатний. Сутність, переваги та недоліки таких підходів узагальнено на рисунку 1.

За цільовим підходом фіскальний простір трактують як спроможність держави мобілізувати ресурси для досягнення поставлених цілей, зокрема: подолання бідності, створення базової інфраструктури у сферах освіти, охорони здоров'я, забезпечення життєво необхідних соціальних стандартів [1]; модернізації інститутів державного управління, реструктуризації державного сектора економіки, подолання бюджетних дефіцитів [2]; контрциклічного регулювання та антикризового управління економікою, своєчасного реагування на глобальні виклики людства (кліматичні зміни, вичерпання традиційних джерел енергії, дефіцит питної води, ризики техногенних катастроф та ін.) [3]. Погоджуючись із тим, що досягнення зазначених цілей є архіважливим, водночас зауважимо, що такий підхід є занадто загальним та не дозволяє з'ясувати джерела мобілізації ресурсів, а також наявні та потенційні можливості для цього.

Відповідно до кількісного підходу фіскальний простір ототожнюють із кількісними індикаторами: грошових коштів, що є доступними в межах річного або середньострокового бюджету [4]; різниці між поточним рівнем витрат та максимально можливим їх рівнем [5]; різниці між фактичним рівнем державного боргу щодо ВВП та його граничним значенням тощо [6]. Прихильники зазначеного підходу обмежуються кількісною характеристикою фіскального простору, що ґрунтується лише на констатації факту та діагностуванні економічної ситуації за ретроспективними даними, проте така характеристика слабко узгоджується з перспективами розширення фіскального простору.

Згідно з ресурсним підходом фіскальний простір являє собою: додаткові можливості державного бюджету отримати ресурсне забезпечення на фінансування потреб [7], можливості уряду отримати і використати додаткові бюджетні ресурси для досягнення визначеної мети [8], додаткові ресурси, що можуть бути мобілізованими через позики та гранти [1].

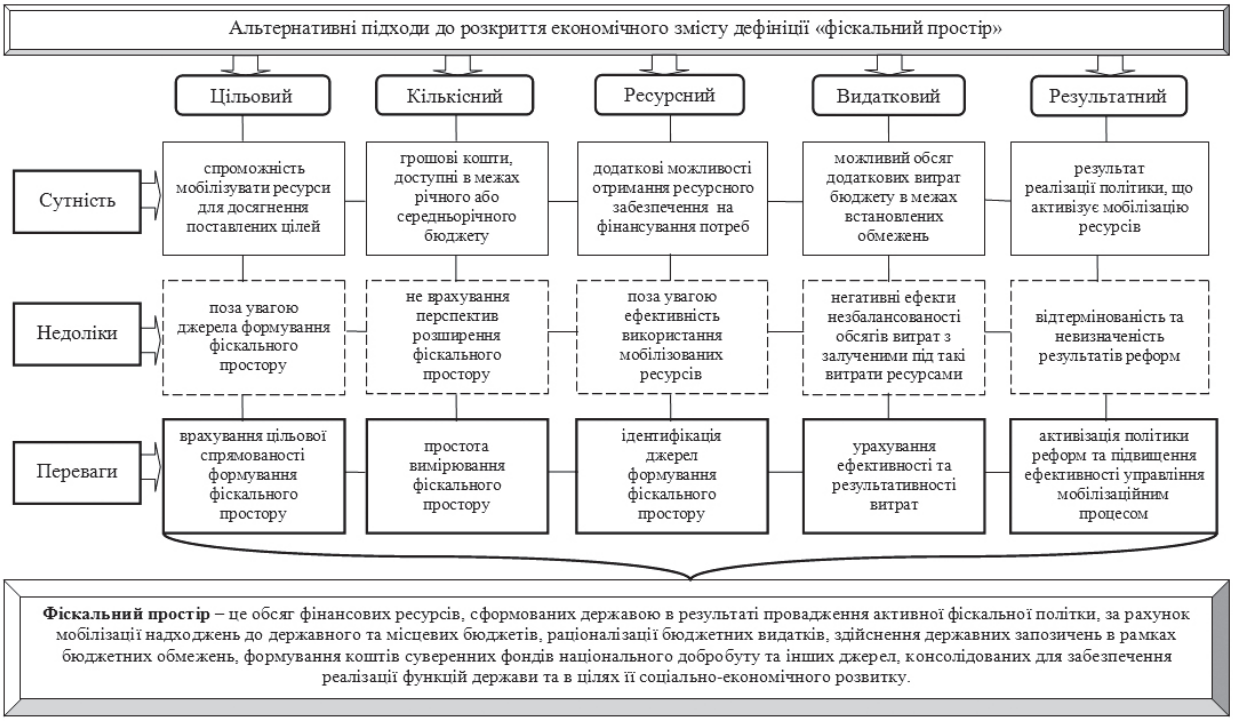


Рис. 1. Альтернативні підходи до розкриття економічного змісту дефініції «фіскальний простір»

Джерело: розробка автора

З одного боку, такий підхід вказує на необхідність створення ресурсної бази для реалізацій поставлених цілей та ідентифікує джерела мобілізації ресурсів, однак, із другого, поза увагою лишається ефективність використання мобілізованих ресурсів.

Прибічники витратного підходу розкривають економічний зміст фіскального простору через можливий обсяг витрат бюджету, що визначається, з одного боку, розміром бюджетного потенціалу, трансфертів і позик, а з другого – ефективністю та результативністю бюджетних витрат [9], спроможність держави здійснювати витрати без порушення своєї платоспроможності [10]. Перевагою такого підходу є акцентування уваги на необхідності збалансування обсягів витрат держави з залученими під такі витрати ресурсами. Однак фінансування державних витрат не повинно бути безмежним, тому вчені відзначають ряд обмежувальних умов формування фіскального простору: недопущення різкого зростання вартості фінансування та витіснення приватних інвестицій [11], пригнічення ділової активності приватного сектора економіки [6], зниження кредитоспроможності державного сектора [12], порушення поточної та майбутньої спроможності держави сплачувати борги [10], фіскальної стійкості в середньо- й довгостроковому періодах [8] тощо. Зазначені обмеження є логічними, оскільки мобілізація державою додаткових ресурсів має балансувати зі встановленими обмеженнями щодо підтримання фіскальної стійкості. При цьому важливо враховувати масштабність негативних впливів, адже короткочасні зворотні зміни у стані державних фінансів не повинні ставати перешкодою реалізації фіскального простору.

Результативний підхід до визначення поняття «фіскальний простір» акцентує увагу на фінансуванні, яке потенційно можливе для держави як результат конкретних дій із реалізації політики щодо розширення мобілізації ресурсів, а також реформ, необхідних для посилення ефективності таких дій, покращення умов інституційного та економічного середовища заради досягнення визначеної сукупності цілей розвитку [13], як результат раціоналізації витрат і податкової реформи [1]. Запропонований підхід наголошує на необхідності активізації політики реформ та підвищення ефективності управління мобілізаційним процесом.

На жаль, результати таких реформ є невизначеними та відкладеними в часі. Підсумовуючи викладене та враховуючи напрацювання сучасної науки державних фінансів і певним чином зближуючи теоретичний і практичний підходи до трактування фіскального простору, сформулюємо власне бачення цього поняття.

На нашу думку, фіскальний простір – це обсяг фінансових ресурсів, сформованих державою в результаті провадження активної фіскальної політки, за рахунок мобілізації надходжень до державного

та місцевих бюджетів, раціоналізації бюджетних видатків, здійснення державних запозичень у межах бюджетних обмежень, формування коштів суверенних фондів національного добробуту та інших джерел, консолідованих для забезпечення реалізації функцій держави та в цілях її соціально-економічного розвитку.

Запропоноване тлумачення економічного змісту дефініції фіскального простору поєднує в собі переваги наведених вище підходів, такі як: врахування цільової спрямованості формування фіскального простору, ідентифікація джерел формування фіскального простору, що дозволяє виконати його кількісне оцінювання, підкреслення взаємозв'язку результатів формування фіскального простору з провадженням активної фіскальної політики, містячи раціоналізацію державних витрат. Усе це дозволяє поглибити розуміння економічного змісту дефініції фіскального простору.

За допомогою різноманітного інструментарію (з лат. instrumentum – знаряддя для роботи [14]) держава може змінювати структуру національної економіки, забезпечувати пріоритетний розвиток тих чи інших галузей, упорядковувати державні фінанси, стримувати інфляцію, стимулювати зростання національного виробництва та зайнятості тощо. З-поміж інструментів, що застосовуються державою для формування фіскального простору, слід виокремити податкові, бюджетні та інші інструменти (рис. 2).

Рис. 2. Інструментарій формування фіскального простору

Джерело: складено автором.

Полемізуючи довкола інструментарію формування фіскального простору, варто зазначити, що на практиці застосовують три основні комбінації представлених інструментів (табл. 1).

Слід зауважити, що в умовах глобалізації та міжнародної інтеграції економіки країн стають більш відкритими, що призводить до зростання їх фіскальної вразливості до зовнішніх макроекономічних шоків, що відбуваються у світі.

Фіскальна вразливість визначається як ситуація, при якій несприятливі макроекономічні шоки з високою ймовірністю не будуть абсорбовані економікою, а призведуть до бюджетної кризи [15]. За такої вразливості певні події та явища (тригери) можуть запускати ланцюгову реакцію кризи. Це можуть бути різкі коливання обмінного курсу, значне збільшення вартості запозичень на глобальних ринках капіталу та ін. Імовірність із якою макроекономічний шок спровокує масштабну кризу державних фінансів, залежить від багатьох факторів, таких як режим валютного курсу, інфляція, мобільність капіталу, розмір державного боргу, розвиненість фінансових ринків, фаза економічного циклу, ступінь відкритості економіки.

Таблиця 1

Варіанти комбінування інструментів формування фіскального простору

Фіскальна експансія (фіскальне стимулювання)	Фіскальна консолідація (фіскальна стабілізація)	Фіскальна рестрикція (фіскальне стримування)
Здійснюють із метою підтримки економіки в періоди спаду ділової активності. Інструментами такої політики є збільшення державних витрат, зростання трансфертів, зниження податків, а також поєднання даних інструментів. У результаті може виникнути або збільшитися бюджетний дефіцит	сСрямована на збалансування обсягів доходів і видатків державного бюджету, зменшення державного та гарантованого державою боргу	Здійснюють у разі «перегріву» економіки, коли фактичний ВВП перевищує свій потенційний рівень, із метою зниження ділової активності та стримування інфляції. Інструментами такої політики є зниження державних витрат, зменшення трансфертів, збільшення податків, а також поєднання даних інструментів. У результаті може зменшитися бюджетний дефіцит або утворитися бюджетний профіцит.

Джерело: складено автором.

Застосування фіскальних інструментів на різних фазах економічного циклу дозволяє нівелювання негативні зміни та надати економічній динаміці прискорювального імпульсу (рис. 3).

Вибір інструментів формування фіскального простору повинен залежати від поточного стану державних фінансів. Так, експансійна фіскальна політика повинна проводитися тоді, коли основні зони вразливості економіки не пов'язані з державними фінансами, а бюджетний дефіцит та державний борг перебувають на помірному рівні. За таких умов фіскальна експансія стане дієвим засобом протидії рецесії та зниження безробіття через позитивний вплив на доходи економічних суб'єктів та рівень сукупного попиту. Рестрикційну фіскальну політику слід проводити тоді, коли державні фінанси перебувають у центрі фінансово-економічних проблем країни, а критичний стан державних фінансів став ключовим чинником розгортання фінансової кризи.

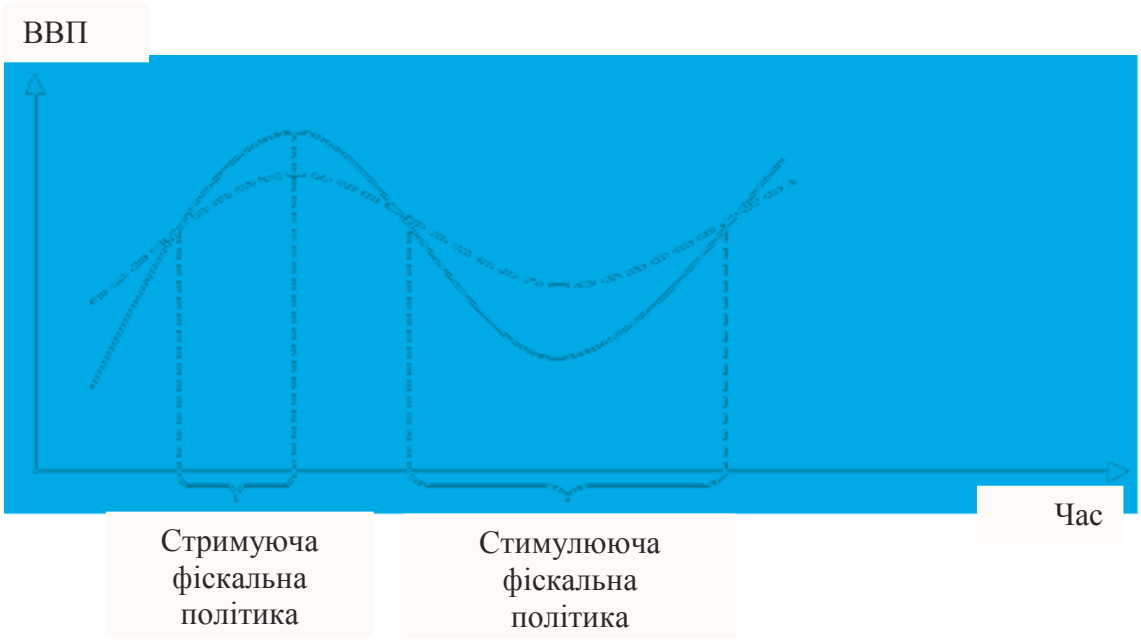


Рис. 3. Фіскальна політика та фази циклу економічної кон'юнктури

Джерело: складено автором.

Якщо дефіцит державного бюджету й державний борг були значними ще до початку кризи, то в умовах неможливості подальшого боргового фінансування бюджетного дефіциту уряд постає перед необхідністю проводити фіскальну консолідацію.

Деталізація інструментів формування фіскального простору в умовах фіскальної вразливості до макроекономічних шоків наведена в таблиці 2.

Таблиця 2

Інструменти формування фіскального простору в умовах фіскальної вразливості до макроекономічних шоків

Напрям застосування інструменту	Елементи впливу	Позитивний ефект	Негативний ефект
Збільшення доходів державного бюджету	Збільшення кількості податків, розширення бази оподаткування, скорочення податкових пільг	Створення початкового імпульсу до підвищення продуктивності праці, збільшення доходів держбюджету	Тінізація економіки внаслідок збільшення податкового навантаження → зниження доходів → дестимулювання працівників до праці
Скорочення видатків державного бюджету	Скорочення поточних та капітальних видатків, міжбюджетних трансфертів, соціальних виплат	Швидке скорочення бюджетного дефіциту, оптимізація витрат за сферами діяльності	Скорочення імпульсу до довгострокового зрос-тання (недобудови в інфраструктурі), зни-ження споживання та зростання поза банків-ських заощаджень
Пролонгація боргових зобов'язань	Зміна відсоткових ставок за боргови-ми зобов'язаннями	Відстрочення дати виплати боргу	Зростання процентних витрат на обслуговування боргу
Реформи в секторах економіки	Підвищення пенсійного віку, скорочення держапарату, вирівнювання тарифів за послуги у сфері ЖКГ, реформа податкової системи, реформа бюджетної системи	Секвестр поточних та соціальних виплат, зменшення субсидування галузей економіки та окремих підприємств	Зниження участі держави в соціальному забезпеченні, криміналізація населення, корупція, розгортання інфляційної спіралі витрат

Джерело: складено автором.

Раціональне використання інструментів формування фіскального простору не тільки призведе до змін у фіскальній сфері, але й вплине на фінансовий і реальний сектори економіки, рівень зайнятості, фінансування соціальних програм та ін., оскільки вивільниться додатковий ресурс, який можна буде спрямувати на розвиток економіки та вирішення соціальних проблем.

Висновки. Отже, проведений вище критичний аналіз теоретичного підґрунтя формування фіскального простору дозволяє зробити такі висновки. По-перше, у статті удосконалено трактування економічного змісту фіскального простору, що дозволяє поглибити розуміння цієї дефініції завдяки врахуванню цільової спрямованості, джерел формування та взаємозв'язку результатів формування фіскального простору з провадженням активної фіскальної політики. По-друге, обґрунтовано, що застосування інструментарію формування фіскального простору повинно здійснюватися залежно від стану державних фінансів. Так, у разі виникнення кризових явищ в економіці, не пов'язаних зі станом державних фінансів, слід застосовувати інструменти експансійної фіскальної політики. Тоді, як під час виникнення осередку кризи у фінансовій сфері, при нагоді стають інструменти рестрикційної фіскальної політики.

Література:

1. Heller P. Back to Basics. Fiscal Space : What It Is and How to Get It [Electronic resource] / P. Heller // Finance and development. – 2005. – 42(2). – Available from : http://www.imf.org/external/pubs/ft/fandd/2005/06/basics.htm.

2. Brun J-F. Fiscal Space in Developing Countries [Electronic resource] / J-F. Brun, G. Chambas, J-L. Combes, etc. – Available from : http://www.undp.org/ content/dam/aplaws/publication/en/publications/poverty-reduction/poverty-website/fiscal-space-in-developing-countries/FiscalSpaceinDevelopingCountries.pdf.

3. Дьякова Е. Б. Категории фискального пространства и бюджетной емкости в теории бюджетного регулирования [Электронный ресурс] / Е. Б. Дьякова, Л. В. Перекрестова // Управление экономическими системами: электронный научный журнал. – 2011. – № 12 (36). – Режим доступа : http://www.uecs.ru/uecs-36-122011/item/826-2011-12-02-06-01-05.

4. Schick A. Budgeting For Fiscal Space [Electronic resource] / A. Schick // OECD Journal on budgeting. – 2009. – Vol. 2. – Available from: http://www.oecd.org/gov/budgeting/45361746.pdf.

5. Фискальная емкость : анализ, оценка и выбор приоритетов бюджетных расходов [Электронный ресурс] : материалы международного семинара (2-3 декабря 2007 г., Бруней). – Режим доступа : www.minfin.ru/common/img/.../ Kratkoe_sodarzhanie_prezentatsiy.doc.

6. Ostry J. D. Fiscal Space [Electronic resource] / J. D. Ostry, A. R. Gghosh, J. I. Kim, M. S. Quareshi. – Available from : https://www.imf.org/external/pubs/ft/ spn/2010/spn1011.pdf.

7. Heller P. Understanding Fiscal Space [Electronic resource] / P. Heller. – Available from : http://www.imf.org/external/pubs/ft/pdp/2005/pdp04.pdf.

8. Єфименко Т. І. Формування фіскального простору економічних реформ / Т. І. Єфименко // Фінанси України. – 2011. – № 4. – С. 3–23.

9. Перекрестова Л. В. Увеличение бюджетной ёмкости территории на основе эффективного бюджетного регулирования / Л. В. Перекрестова, Е. Б. Дьякова // Национальные интересы : приоритеты и безопасность. – 2011. – № 30 (123). – С. 21–28.

10. Brahmbhatt M. Fiscal policy for growth and development [Electronic resource] / M. Brahmbhatt, Ot. Canuto // Economic Premise. – 2012. – № 91. – Available from : http://siteresources.worldbank.org/EXTPREMNET/ Resources/ EP91.pdf.

11. Zandi M. Fiscal Space. Special Report [Electronic resource] / M. Zandi, X. Cheng, T. Packard. – Moody's Analytics, 2011. – Available from : https://www.economy.com/mark-zandi/documents/2011-12-13-Fiscal-Space.pdf.

12. Zandi M. Fiscal Space : A New Gauge of Sovereign Risk [Electronic resource] / M. Zandi, X. Cheng, T. Packard. – Available from : https://www.economy.com/ dismal/article_free.asp?cid=226883.

13. Roy R. Fiscal space for what? Analytical issues from a human development perspective [Electronic resource] / R. Roy, A. Heuty, E. Letouze. – Available from : http://www.undp.org/content/dam/aplaws/publication/en/publications/ poverty-reduction/ poverty-website/fiscal-space-for-what/FiscalSpaceforWhat.pdf.

14. Бибик С. П. Словник іншомовних слів : тлумачення, словотворення та слововживання / С. П. Бибик, Г. М. Сюта ; за ред. С. Я. Єрмоленка. – Х. : ФОЛІО, 2006. – 624 с.

15. Furman J. Economic Consequences of Income Inequality [Electronic resource] / J. Furman, J. Stiglitz. – Available from : https://www.kansascityfed.org/ publicat/ sympos/1998/s98stiglitz.pdf.

© М. І. Карлін

Отримано: 29 листопада 2016 р.

Прорецензовано: 01 грудня 2016 р.

Прийнято до друку: 01 грудня 2016 р.

Карлін М. І. Досвід функціонування спеціальних економічних зон у постсоціалістичних країнах та можливості його застосування в Україні / М. І. Карлін // Наукові записки Національного університету «Острозька академія». Серія «Економіка» : науковий журнал. – Острог : Вид-во НУ«ОА», грудень 2016. – № 3(31). – С. 126–132.

УДК 338.24

JEL-класифікація: P3, P45

Карлін Микола Іванович,
доктор економічних наук, професор, завідувач кафедри фінансів, банківської справи та страхування Східноєвропейського національного університету імені Лесі Українки

ДОСВІД ФУНКЦІОНУВАННЯ СПЕЦІАЛЬНИХ ЕКОНОМІЧНИХ ЗОН У ПОСТСОЦІАЛІСТИЧНИХ КРАЇНАХ ТА МОЖЛИВОСТІ ЙОГО ЗАСТОСУВАННЯ В УКРАЇНІ

У статті проаналізовано позитивний та негативний досвід постсоціалістичних країн щодо створення та функціонування в них різних видів спеціальних економічних зон та особливості оподаткування підприємств у вказаних зонах цих країн залежно від виду діяльності. Обґрунтовано необхідність запровадження СЕЗ в Україні.

Ключові слова: *спеціальні економічні зони, вільні економічні зони, зони вільної торгівлі, Болгарія, Польща, Угорщина, Литва, Латвія, Естонія, Білорусь, Казахстан.*

Карлин Николай Иванович,
доктор экономических наук, профессор, заведующий кафедрой финансов, банковского дела и страхования Восточноевропейского национального университета имени Леси Украинки

ОПЫТ ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ СПЕЦИАЛЬНЫХ ЭКОНОМИЧЕСКИХ ЗОН В ПОСТСОЦИАЛИСТИЧЕСКИХ СТРАНАХ И ВОЗМОЖНОСТИ ЕГО ИСПОЛЬЗОВАНИЯ В УКРАИНЕ

В статье проанализированы позитивный и негативный опыт постсоциалистических стран из создания и функционирования в них разных видов специальных экономических зон и особенности налогообложения предприятий у названых зонах этих стран в зависимости от вида деятельности. Доказывается необходимость внедрения СЭЗ в Украине.

Ключевые слова: *специальные экономические зоны, свободные экономические зоны, зоны свободной торговли, Болгария, Польша, Венгрия, Литва, Латвия, Эстония, Белоруссия, Казахстан.*

Mykola Karlin,
Doctor of Science (Economics), Professor, Head of the Department of Finance, Banking and Insurance of Lesya Ukrainka Eastern European National University

THE EXPERIENCE OF OPERATION OF SPECIAL ECONOMIC ZONES IN POST-SOCIALIST COUNTRIES AND THE POSSIBILITY OF ITS APPLICATION IN UKRAINE

The article analyzes the positive and negative experience of post-socialist countries on the establishment and operation of the different types of special economic zones and the features of taxation in these areas of the country depending on the activity. The necessity of introduction of SEZs in Ukraine has been proved.

Key words: *special economic zones, free economic zones, free trade zones, Bulgaria, Poland, Hungary, Lithuania, Latvia, Estonia, Belarus and Kazakhstan.*

Постановка економічної проблеми та її значення. Прискорення розвитку депресивних регіонів України та відновлення економіки Донбасу вимагає пошуку нових підходів до фінансування їх розвитку. Традиційні шляхи фінансування вказаних регіонів нашої країни поки не дають належних результатів. Виходом із цієї ситуації могло б стати запровадження різних видів спеціальних економічних зон в окремих недостатньо розвинутих регіонах України та в тих, які постраждали від військових дій у 2014-2016 рр.

Аналіз досліджень із цієї проблеми. Значний внесок у дослідження функціонування спеціальних економічних зон в Україні та в постсоціалістичних країнах внесли такі вчені: В. Вишневський, Ю. Галасюк, Б. Данилишин, С. Долішній, О. Івашко, А. Крисоватий, Ю. Макогон, С. Юрій та інші. У сучасних умовах цій темі приділено недостатньо уваги у зв'язку із ліквідацією вільних економічних зон в Україні у 2005 р. через їх неефективну діяльність. Водночас вони успішно функціонують у ряді постсоціалістичних країн, що вимагає додаткового аналізу такої проблематики. Використання СЕЗ в Україні під контролем експертів МВФ допомогло б нашій країні швидше вийти із кризи.

Мета та завдання дослідження. Метою статті є доведення необхідності запровадження в Україні різних видів спеціальних економічних зон за прикладом постсоціалістичних країн, що дозволить швидше вийти із кризи 2014-2016 рр. недостатньо розвинутим регіонам України та нашій країні загалом. Умовою цього повинен стати жорсткий економічний контроль із боку іноземних кредиторів нашої країни за діяльністю цих зон в Україні (насамперед із боку ЄС та МВФ).

Виклад основного матеріалу. Значне ухилення від оподаткування у вільних економічних зонах України на початку XXI століття стало головною причиною їх закриття у 2005 р., хоча ряд цих утворень працювало достатньо ефективно. Все це говорить про необхідність привернення уваги до відновлення їх діяльності, але на новій законодавчій базі. Цьому може послужити й аналіз досвіду функціонування подібних зон у постсоціалістичних країнах. Використання спеціальних економічних зон в Україні дозволить зупинити масовий відтік вітчизняного капіталу за кордон, зокрема і в офшори.

Як позитивний, так і негативний досвід у використанні спеціальних економічних зон нагромаджено в Болгарії. Ця країна має 6 вільних економічних зон у формі зон вільної торгівлі [1, с. 361–362]: Свіленград (діє з 1988 р.), Відін (діє з 1988 р.), Русе (діє з 1989 р.), Бургас (діє з 1989 р.), Пловдив (діє з 1989 р.), Драгоман (створена в 1991 р., а діє – з 1993 р.). Всі ці зони розташовані на стратегічних транспортних вузлах із тим, щоб сприяти прискореному транспортуванню товарів у сусідні країни. Зони вільної торгівлі розташовані в містах Відін і Русе. Інші зони вільної торгівлі знаходяться на кордоні Болгарії з Сербією, на кордоні країни з Туреччиною і в регіоні міста Пловдива. Це – друге за розмірами місто в Болгарії, воно має власний аеропорт. Ще одна зона вільної торгівлі розташована в Бургасі неподалік від великого чорноморського порту Болгарії. Діяльність зон вільної торгівлі містить, крім іншого, зручний обмін валюти, можливість переказу доходів за кордон без будь-яких обмежень і організаційну структуру, при якій інвестору не треба вести переговори через місцеву владу.

ВЕЗ «Драгоман» – найменш розвинута зона в Болгарії. У створенні цієї зони брав участь муніципалітет міста Драгомана у вигляді придбання частки у створеному акціонерному товаристві, а також у наданні у використання муніципальної землі на термін 50 років. Крім того, в акті про створення зони, передбачена можливість придбання акцій іноземними особами в розмірі до 33% статутного фонду. Подібний досвід було б доцільним запровадити в окремих містах Донбасу, які постраждали від бойових дій у 2014-2016 рр., щоб залучити іноземних та повернути вітчизняних інвесторів.

У Болгарії також створено 14 зон промислового типу, у яких здійснюють свою діяльність місцеві та іноземні інвестори. Крім того, існують інші зони з готовою інфраструктурою, що здатні прийняти нові інвестиції (21 зона), а також біля 27 зон промислового типу знаходяться у стадії розвитку. Подібний підхід до створення різного виду спеціальних економічних зон було б доцільним використати в Україні.

У Болгарії ввіз та вивіз товарів, а також послуги, які надають іноземним державам або на їх користь та пов'язані з виробничою, торговою чи іншою господарською діяльністю в зоні, звільняються від мита та ПДВ. Це правило стосується також обміну товарами чи послугами між ВЕЗ та іншою територією країни. Водночас звільнення від мита, податків, зборів та акцизів не розповсюджується на алкогольні напої та тютюнові вироби, що є предметом господарської діяльності в зоні. Зокрема, у зв'язку з прийняттям вищевказаних правил щодо підакцизної продукції (алкогольні та тютюнові вироби, нафтопродукти) кількість клієнтів зони Русе поступово скорочується. Тому, як нам вважається, під час створення спеціальних економічних зон в Україні в них недоцільно надавати якісь пільги щодо підакцизних товарів.

Для подолання корупції на митниці уряд Болгарії найняв іноземне агентство. Відповідно, весь топменеджмент на болгарській митниці став іноземним. Результат перевершив усі очікування, оскільки надходження від митниці до бюджету Болгарії зросли в рази. Важливо цей досвід використати й в Україні під час створення спеціальних економічних зон у прикордонних регіонах нашої країни.

Загалом Болгарію вважають країною, яка має функціональну ринкову економіку. Це визнано США та іншими провідними країнами світу. Однак поки країна знаходиться на шляху до реальної інтеграції в Європейський Союз, ще існують певні труднощі під час здійснення підприємницької діяльності. Комісія Європейського Союзу висловила необхідність введення в силу законодавства щодо захисту прав інтелектуальної та індустріальної власності.

Притоку іноземних інвестицій у країну слугує й сприятлива податкова система [1, с. 358–361]. Зокрема, значна частина бізнесменів Греції перевела свій бізнес у Болгарію. Ставка податку з корпорацій становить 10%. Спеціальні податкові ставки застосовуються для компаній, що здійснюють страхову діяльність, а також для компаній, що займаються ігровим бізнесом.

Ставка ПДВ у Болгарії становить 20%. ПДВ стягується з активів і послуг, наданих у цій країні, а також із товарів, що імпортуються. Експорт товарів і послуг не обкладається податком на додану вартість. Прибуток від фінансових послуг, таких як страхування і банківські послуги, також звільняється від сплати ПДВ. Юридичні консультації звільняються від сплати ПДВ за наявності певних умов, обумовлених законом. Будь-яке підприємство, товарооборот якого перевищував 50 000 болгарських левів протягом попереднього року, повинно бути зареєстроване в управлінні із збирання ПДВ. Також має бути відкри-

тий банківській рахунок «ПДВ», який використовуватимуть для сплати податку на додану вартість.

Працедавець зобов'язується вираховувати певну суму податку із прибутку службовців і робити внески у фонд соціального страхування.

Загалом СЕЗ у Болгарії виконали свою функцію із залучення іноземного капіталу насамперед у туристичну сферу, хоча й не дали очікуваного притоку цього капіталу в перспективні галузі, що слід враховувати в Україні.

Спеціальні економічні зони (СЕЗ) в Польщі, яких нараховано 14, використовують передусім як інструмент регіонального вирівнювання, стимулювання розвитку відсталих регіонів, у яких згідно з нормативами ЄС щодо надання регіональної допомоги обсяг ВВП на душу населення не перевищує 75% у країні. Більша частина прямих іноземних інвестицій провідних світових корпорацій, які надходять у Польщу й спрямовуються у виробничий сектор, розміщуються саме на територіях цих зон [2]. Зокрема, у сусідньому з Волинською областю Люблінському воєводстві функціонує 6 СЕЗ, а також 2 науково-технічних парки та кілька академічних інкубаторів підприємництва. Враховуючи членство Волинської області та Люблінського воєводства в Єврорегіоні «Буг», важливо використати насамперед досвід цього воєводства щодо створення різних видів спеціальних економічних зон для подолання відставання Волині від інших регіонів України.

Спочатку СЕЗ у Польщі створювали на 20 років, але пізніше польський уряд продовжив їх функціонування до 2026 р. Особливістю СЕЗ у Польщі є те, що вони є виділеними в адміністративному плані частинами території країни, призначені для ведення на них економічної діяльності суб'єктами господарювання на більш привабливих умовах. Підприємці, які виявили бажання працювати в СЕЗ, повинні отримати спеціальний дозвіл на ведення такої діяльності.

Основними законодавчими актами, які унормовують діяльність СЕЗ у Польщі (закони від 20 жовтня 1994 р. та від 30 квітня 2004 р.), підприємцям у цих зонах надається державна допомога у вигляді таких пільг: звільнення від податку на прибуток (для юридичних осіб), податку на доходи (для фізичних осіб), місцевих податків та зборів, зокрема від земельного податку та податку на нерухоме майно; встановлення пільгових цін на придбання земельних ділянок із повністю підготовленою інфраструктурою для виробництва (чого так бракує в Україні для залучення як іноземних, так і українських інвесторів); надання безкоштовних адміністративних послуг щодо реєстрації та ведення бізнесу, дотації на працевлаштування безробітних тощо.

Кожен підприємець може одночасно використовувати різні форми державної допомоги, але її загальна сума не може перевищувати максимально допустимого розміру, встановленого державою для окремо взятого регіону. На наш погляд, це роблять для того, щоб уникнути нездорової конкуренції між регіонами, що проявилося в Угорщині.

Про ефективність спеціальних економічних зон можна довідатися на прикладі СЕЗ у містечку Ольштинек Вармінсько-Мазурського воєводства, яке нараховує близько 14 тисяч жителів. Це – бідна гміна, тому тут створили СЕЗ, яка буде діяти до 2030 р. (згідно із вимогами ЄС). В Ольштинку зареєстрований та діє підрозділ найбільшого в Європі концерну «Мастекс», який займається переробкою фруктів, виробництвом макаронів, соків. Він експортує свою продукцію в різні країни світу, забезпечуючи роботою багатьох жителів півсотні сіл та хуторів, об'єднаних у гміну Ольштинек.

Для отримання коштів із фондів ЄС на вирішення проблем сміття гміна Ольштинек об'єдналася з 19-ма гмінами інших воєводств та подала до відповідних органів ЄС проект із будівництва заводу з переробки сміття. Це – приклад того, як треба працювати над екологічними проектами, що подаються на залучення грантів окремими громадами з України. А на допомогу країнам Східного партнерства (зокрема й Україні) у 2016 р. ЄС виділив 1 млрд євро.

Під час інвестування коштів у СЕЗ Польщі треба звернути увагу на деякі особливості оподаткування цієї країни. Зокрема, податкова система Польщі складається з 11 видів податків [1, с. 40–45]. Податки в Польщі поділяють на прямі і непрямі. Прямі податки стосуються персонального доходу, прибутків чи майна. Зокрема, податок на доходи юридичних осіб становить 19%.

Для невеликих фірм, якими керують фізичні особи, введено спрощені податки (їх називають «податковою картою») – фіксована форма. Ставка оподаткування залежить від отриманого прибутку й становить від прибутку до 21 тисячі євро – 18%, а від більшої суми – 32%. Але підприємець – фізична особа може вибрати й іншу систему: єдиний податок за ставкою 19% у разі будь-яких прибутків.

З 01.05.2004 р. (після входження Польщі до ЄС) ПДВ на ряд товарів і послуг підвищено до 22% (згідно з нормативами ЄС). Відповідно до «Багаторічного фінансового плану на 2010–2013 рр.», затвердженого урядом Польщі в середині 2010-го року, було намічено скоротити дефіцит бюджету за рахунок поступового підвищення ПДВ. Згідно із цим документом було передбачено встановлення трьох ставок ПДВ на рівні 5%, 8%, 23%.

Податок на нерухомість підпадає під дію Акта про місцеві податки та збори. Законодавча основа оцінка суми податку також містить резолюції ради гміни. Податок на нерухомість зобов'язані сплачу-

вати: фізичні, юридичні особи та підприємства без статусу юридичної особи. Він із 2005 р. дає до 40% надходжень до місцевих бюджетів.

Відповідно до зазначеного Акта об'єктом оподаткування є одиниця майна, приватна власність або безстроковий документ на нерухомість, а також майно чи приватна власність об'єктів будування, які безпосередньо не пов'язані з землею. База оподаткування житлової одиниці – її корисна площа (у квадратних метрах); для будівлі – це вартість, яка становить основу для розрахунку амортизації і фіксованих доходів економічної особи; для землі – її площа. Суми ставок податку у сфері статутної компетенції встановлюють для окремого податкового року радою гміни шляхом прийняття відповідної резолюції. Змінилися також спосіб оцінки податку та кінцеві терміни сплати. Для фізичних осіб оцінку проводять згідно із рішенням відповідних податкових органів, для юридичних – шляхом самооцінки.

Пріоритетними в Угорщині вважаються регіони з високим рівнем безробіття (понад 15%). Уряд Угорщини поставив перед собою завдання з стимулювання залучення прямих іноземних інвестицій насамперед в економічно відсталі східні регіони, щоб зменшити концентрацію іноземного капіталу в центральному та західних регіонах. Уже запрацювало нове підприємство Mercedes у Кечкеметі (тут субвенції уряду на створення одного робочого місця становили 7 млн форинтів). Триває обговорення 15 нових інвестиційних проектів в автобудуванні, сфері послуг, енергетиці, які повинні забезпечити створення 7000 нових робочих місць.

У 2007–2008 рр. темпи залучення іноземного капіталу у відсталі регіони становили 15 – 16 %, тобто більше середнього приросту у країні, але у 2009 р. відбувся невеликий відтік капіталу з цих регіонів. У центральні ж регіони приплив капіталу мав місце і в кризові роки.

У пріоритетних регіонах і промислових зонах Угорщини надають пільги з корпоративного податку в розмірі 100% на термін до п'яти років для створення нових виробничих потужностей і будівництва готелів без попереднього визначення вартості інвестиції. У промислових зонах норма амортизації по будівлях – 10%, норми амортизації машин і устаткування можуть бути розраховані негайно ж після придбання. У пріоритетному регіоні і промисловій зоні підприємці, що не підпадають під дію вказаних вище пільг, можуть скористатися пільгою у розмірі 6% від вартості придбаних засобів. Ця пільга розповсюджується у пріоритетних регіонах на придбання машин і устаткування, у промислових зонах – на машини, устаткування і будівлі; в обох типах регіонів – на інвестиції із модернізації і розвитку інфраструктури.

У системі місцевих податків в Угорщині на підприємця покладаються зобов'язання із сплати індустріального податку, податку майнового типу і комунального податку. Місцеві податки визначають місцеві органи самоврядування з урахуванням встановлених законодавством лімітів. Досвід показує, що більшість населених пунктів користується індустріальним податком, інші стягують відносно рідко.

Основа визначення місцевого індустріального податку – сума нетто надходжень від реалізації продукції за вирахуванням закупівельної ціни проданого товару, вартості робіт, виконаних субпідрядниками, а також – вартості сировини і матеріалів (у 1998 р. – 33% вартості, у 1999 р. – 66%, у 2000 р. – всієї вартості сировини і матеріалів). Ставка податку в 1998 р. дорівнювала 1,4 %, у 1999 р. – 1,7%, у 2000 р. – 2%, у 2008 р. – 3%.

Зараз місцевий індустріальний податок сплачують у місцеві бюджети за ставкою 2%. Деякі місцеві органи влади скорочують цю ставку на 0,5 чи на 1%. Із цього видно, що фірму доцільно реєструвати там, де податок менше 2%. Наприклад, у Геделле (24 км. від Будапешта) у перші два роки, якщо річний дохід менше 3 млн форинтів, не треба платити цього податку взагалі.

З податків майнового типу підприємці обкладаються податком із споруд і податком з будівельних ділянок. Основа визначення податку із споруд – корисна площа будівлі або її оборотна вартість, розмір податку 900 Фт/м^2 або 1,5%. Податок із будівельної ділянки визначають за нормою 200 Фт/м^2 або 1,5% оборотної вартості. Основа визначення комунального податку – кількість зареєстрованих штатних одиниць, розмір – 2000 Фт/ люд.

У Литовській Республіці ВЕЗ були створені на початку 90-х років XX століття у Клайпедському порту, у Шауляї та Каунасі. Пізніше було прийнято рішення про ліквідацію шауляйської ВЕЗ. Зараз литовським та іноземним підприємствам дозволяється розвивати підприємницьку діяльність двох вільних економічних зон: у Клайпеді та Каунасі [3, с. 31]. За рішенням Сейму Литви територію Каунаської ВЕЗ дозволено орендувати тільки на 49 років, а Клайпедської ВЕЗ – на 99 років.

У Клайпедській ВЕЗ працюють 18 підприємств. Біля 67% Клайпедської ВЕЗ належить інвестиційному фонду Baltic Fund Investment, а також голові правління однієї з найбільших пивних компаній Interbrew П. Еверерту. Водночас в Україні треба взяти до уваги, що було потрібно 10 років, щоб розпочати ефективну діяльність Клайпедської ВЕЗ.

Литовський закон про ВЕЗ передбачає створення у ВЕЗ науково-технічних парків, які забезпечують сприятливі умови для реалізації науково-дослідних та конструкторських напрацювань зарубіжних та литовських підприємств, а також розвитку експорту якісної та конкурентної в технологічному плані продукції.

Для підприємств ВЕЗ в Литві передбачені такі пільги: якщо розмір інвестицій досяг суми 1 млн євро та якщо не менше 75% доходів підприємства за той податковий період, у який було досягнуто рівень 1 млн євро, склали доходи від діяльності з виробництва, обробки, переробки, складування, оптової торгівлі складованими у ВЕЗ товарами чи від надання послуг, пов'язаних із здійснюваною у вільній зоні діяльністю, підприємство на 6 податкових періодів звільняється від податку на прибуток, а протягом десяти наступних періодів щодо нього використовують зменшену на 50% ставку податку на прибуток; ці підприємства також можуть не обкладатися ПДВ, не обкладатися податком у дорожній фонд та податком на нерухоме майно, незалежно від розміру інвестиції в підприємство ВЕЗ.

Під часв інвестування в економіку Литви можна отримати й інші пільги. Зокрема, більшість муніципалітетів Литви пропонують знижки щодо сплати земельного податку та інколи надають фінансову підтримку підприємництву за створення робочих місць. Певні пільги передбачені й для малих і середніх підприємств. Так, підприємство, загальний дохід якого протягом податкового періоду не перевищував 288 620 євро та з кількістю працівників не більше 10 осіб, має право до суми 7 240 євро прибутку використовувати ставку податку на прибуток у розмірі 0%, а до залишкової частини прибутку – стандартну ставку податку в розмірі 15%.

Названі та інші пільги підприємствам у ВЕЗ Литви дозволили зменшити безробіття в країні та призупинити міграцію з країни, що важливо взяти до уваги в Україні. За деякими оцінками після вступу Литви до Європейського Союзу 1.05. 2014 р. до нього мігрувало кілька сотень тисяч жителів країни (насамперед у Польщу, Велику Британію та Ірландію).

Вільні економічні зони в Латвії були створені в Резекне, в Лієпаї, в Ризькому та Вентспілському вільних портах. Товариства капіталу, які отримали в Латвії статус «підприємств вільної зони», до 01.01.2007 р. мали такі податкові пільги [3; 31]: 80% звільнення з податку на прибуток підприємств, 80–100% звільнення з податку на нерухому власність, 0% – ставка податку на додану вартість, звільнення від мита та акцизного податку. Зокрема, у Вентспілському вільному порту такими пільгами користувалися 19 комерційних товариств.

З 01.01.2007 р. в законодавство про вільні економічні зони Латвії було внесено ряд змін, пов'язаних із вимогами Європейського Союзу, зокрема, про невикористання пільг із прямих податків щодо товариств капіталу, які надають транспортні послуги на всіх видах транспорту. Пільги з цих податків залишилися для підприємств із забезпечення портових послуг (лоцманських, буксировочних, стівідорських та інших). Надалі були враховані й вимоги ЄС щодо єдиного терміну дії всіх ВЕЗ – до 2017 р. На початку дії ВЕЗ у Латвії для них були встановлені триваліші терміни функціонування: для Лієпаї та Резекне – 30 років, а для портів Риги та Вентспілсу – 20 років.

Загалом, як зауважують експерти, ВЕЗ Латвії виконали свої завдання, крім ВЕЗ Резекне, що було пов'язане з втратою російського ринку підприємствами цієї зони та нестачею кваліфікованої робочої сили із-за її еміграції в більш розвинуті країни ЄС. Із подібним явищем можна буде зіткнутися і в Україні та на Волині під час створення ВЕЗ, оскільки багатьом жителям прикордонних регіонів вигідніше займатися контрабандою, ніж працювати на промислових підприємствах.

В Естонії вільні економічні зони були створені в Таллінському порту (район Муугу) та в порту Сілламяе. Особливістю управління цими зонами є те, що ними управляють власники територій ВЕЗ, що важливо взяти до уваги в Україні. Так, однією з п'яти зон в порту Муугу – MGT керує її власник, фірма Worldwide Cargo Establishment. ВЕЗ у порту Сілламяе керує АО Silmet Grup. Крім того, біля причалів порту Муугу розташовано індустріальний парк, усі договори з його орендаторами якого підписані [3, с. 34]. Подібний підхід доцільно було б застосувати під час створення СЕЗ в українських портах.

Порт Сілламяе був відкритий у 2005 р., хоча ВЕЗ у ньому була дозволена ще в 1996 р. Цей порт збудовано як мультифункціональний, що робить його досить конкурентним у районі Балтійського моря. У ВЕЗ Сілламяе фірми звільнені від податку на додану вартість та акцизів, а також у ньому діють і митні пільги для учасників зовнішньоекономічної діяльності. Послугами цієї ВЕЗ користуються більше 100 фірм.

Під час інвестування в Естонію треба мати на увазі те, що вона є новим нетиповим інвестиційним офшором [4, с. 42]. Країна є привабливою насамперед для реінвестування капіталу, оскільки в Естонії існує податок у розмірі 0% на нерозподілений прибуток. Це дає значні можливості для розвитку бізнесу, оптимізації податків та для зростання капіталу. При цьому країна не входить у «чорні списки» офшорів ні однієї країни світу. Крім того, в Естонії немає валютного контролю.

Найбільш вигідним для інвестування в Естонію є товариство з обмеженою відповідальністю (ТОВ). Власнику чи керівнику такої компанії дозволяється управляти ТОВ як безпосередньо з Естонії, так і дистанційно. Вони можуть гарантовано отримати робочу візу «Д» на тривалий час чи вид на проживання в країні. Ці документи дають можливість жити і працювати як в Естонії, так і в іншій країні ЄС.

У Республіці Білорусь створено та функціонує 6 вільних економічних зон, які називаються спеціальними економічними зонами: СЕЗ Вітебськ (з 1999 р.), СЕЗ Могильов (з 2002 р.), СЕЗ Мінськ (з 1998 р.),

СЕЗ Брест (з 1996 р.), СЕЗ Гродноінвест (з 2002 р.), СЕЗ Гомель-Ратон (з 1998 р.). Термін дії цих зон – до 30 років, зокрема СЕЗ Вітебськ створено на 30 років. На 13.05.2016 р. в білоруських СЕЗ працювало 429 підприємств, на яких було зайнято більше 124 тис. працівників.

Основні преференції для підприємств у СЕЗ Білорусі є такими. Вони звільнені від обов'язкового продажу виручки в іноземній валюті. Діє звільнення прибутку резидентів СЕЗ, отриманого від реалізації товарів (послуг) власного виробництва від податку на прибуток (ПНП) протягом 10 років із дати отримання ними прибутку. Після закінчення вказаного терміну резидент СЕЗ сплачує ПНП за ставкою 50% від нормативу. При цьому ставка ПНП не може бути більшою 12%. Також існує звільнення від податку на нерухомість будинків та споруд (зокрема незавершеного будівництва, яке перевершило нормативні терміни), розташованих на території відповідної СЕЗ, незалежно від напряму їх використання. Дозволяється звільнення від земельного податку в кордонах СЕЗ, наданих резидентам СЕЗ та зареєстрованих у цій якості з 1.01.2012 р. для будівництва об'єктів – на термін 5 років із моменту реєстрації. Здійснюється фінансування державою витрат на створення інженерної та транспортної інфраструктури, необхідної для реалізації інвестиційного проекту резидента СЕЗ у розмірі більше 10 млн євро (за рахунок місцевих чи Державного бюджету Білорусі).

У Казахстані діють 9 вільних економічних зон у формі спеціальних економічних зон (СЕЗ) та кілька індустріальних парків, у яких надають податкові, митні та інші пільги. Зокрема, надається безплатно земельна ділянка на 10 років. Учасниками СЕЗ можуть бути юридичні особи, включаючи іноземні юридичні особи, зареєстровані в якості платників податків на території СЕЗ та які планують здійснювати на території СЕЗ пріоритетні види діяльності. Управляюча компанія СЕЗ протягом 12 днів зобов'язана зареєструвати договір з учасником СЕЗ. Усі податкові платежі надходять у дохід фінансового фонду цих зон у порядку, встановленому чинним законодавством про ВЕЗ.

Для юридичних осіб, які провадять діяльність у ВЕЗ Казахстану, встановлюється пільгова ставка оподаткування прибутку та прибуткового податку, ПДВ з імпортованих товарів (якщо вони придбані за рахунок державного бюджету та під гарантії держави). Надаються й інші податкові пільги підприємствам у СЕЗ Казахстану: звільнення від земельного податку, звільнення від податку на майно. Під час реалізації на території СЕЗ товарів, що повністю використовуються в разі проведення діяльності, яка відповідає меті створення СЕЗ, за переліком товарів, визначених Урядом Республіки Казахстан, оподатковуються ПДВ за ставкою 0%.

Для ряду СЕЗ існують додаткові податкові пільги. Зокрема, для СЕЗ «Астана – нове місто» за ставкою ПДВ у 0% обкладається реалізація на території СЕЗ товарів, що повністю використовуються в процесі будівництва та введення в експлуатацію об'єктів інфраструктури.

Для СЕЗ «Парк інноваційних технологій» дозволяється звільнення від соціального податку на 5 років за умови, що витрати на оплату праці складають не менше 50 % від річного доходу та 90 % від витрат на оплату праці витрачаються на резидентів Республіки Казахстан.

Висновки та перспективи подальшого дослідження. Ухилення від оподаткування у вільних економічних зонах України на початку XXI століття стало головною причиною їх закриття у 2005 р., хоча ряд цих утворень працювало достатньо ефективно. Це говорить про необхідність повернення уваги до відновлення їх діяльності, але на новій законодавчій базі. Цьому може послужити й аналіз досвіду функціонування подібних зон у постсоціалістичних країнах. Він насамперед свідчить про доцільність створення СЕЗ для залучення іноземних інвестицій та для розвитку депресивних територій вказаних країн, а також про важливість їх створення у прикордонних регіонах та в портах.

Позитивний і негативний досвід у використанні спеціальних економічних зон нагромаджено в Болгарії. Зокрема, у зв'язку з прийняттям більш жорстких правил щодо підакцизної продукції в СЕЗ Русе (алкогольні та тютюнові вироби, нафтопродукти) кількість клієнтів зони суттєво скоротилася. Тому, на нашу думку, під час створення ВЕЗ в Україні в них недоцільно надавати пільги щодо підакцизних товарів.

Відновлення діяльності спеціальних економічних зон в Україні дозволить вирішити й проблему прискореного розвитку недостатнього розвинутих регіонів нашої країни, про що свідчить досвід спеціальних економічних зон Польщі. В цій країні вони використовуються насамперед як інструмент регіонального вирівнювання, стимулювання розвитку відсталих регіонів.

Пільги підприємствам у ВЕЗ Литви дозволили зменшити безробіття в країні та призупинити міграцію з країни, що дуже актуально для України сьогодні. Литовський закон про ВЕЗ передбачає також створення у ВЕЗ науково-технічних парків, які забезпечують сприятливі умови для реалізації науково-дослідних та конструкторських напрацювань зарубіжних та литовських підприємств.

ВЕЗ Латвії виконали свої завдання, крім ВЕЗ Резекне, що було пов'язане з втратою російського ринку підприємствами цієї зони та нестачею кваліфікованої робочої сили через її еміграцію в розвинутіші країни ЄС, на що треба звернути увагу в Україні під час відновлення ВЕЗ.

Особливістю управління вільними економічними зонами в Естонії є те, що ними управляють власники територій ВЕЗ, що важливо взяти до уваги в Україні. Естонія також є привабливою й для реінвестування капіталу, оскільки в країні існує податок у розмірі 0% на нерозподілений прибуток.

Заслуговують на увагу й пільги для підприємств у СЕЗ Білорусі. Зокрема, підприємства звільнені від обов'язкового продажу виручки в іноземній валюті. Існує також звільнення прибутку резидентів СЕЗ, отриманого від реалізації товарів (послуг) власного виробництва від податку на прибуток (ПНП) протягом 10 років із дати отримання ними прибутку.

Значну увагу приділено в Казахстані стимулюванню інвестицій у вільні економічні зони, що важливо взяти до уваги в Україні на майбутнє. Для юридичних осіб, які провадять діяльність у ВЕЗ, встановлюють пільгову ставку оподаткування прибутку та прибуткового податку, ПДВ з імпортованих товарів (якщо вони придбані за рахунок державного бюджету та під гарантії держави) тощо.

Література:

1. Карлін М. І. Фінансові системи країн Центрально – Східної Європи) [Текст] : навч. посіб. / М. І. Карлін, І. О. Балак. – Луцьк : Надстир'я. – 2012. – 500 с.

2. Бялас М. Польский поиск и украинское «выжидание» : как привлечь и как оттолкнуть инвесторов [Електронний ресурс] / М. Бялас. – Режим електронного доступу : http://www. eurointegration.com.ua/rus/articles/2016/06/23/705129.

3. Павук О. Тернистый путь СЭЗ в Балтийских странах / О. Павук // Транспорт Российской Федерации. – 2007. – № 12. – С. 31–36.

4. Карлін М. І. Інвестиційні офшори [Текст] : навч. посібник / М. І. Карлін, О. А. Івашко. – Луцьк : Вежа-Друк, 2016. – 222 с.

© Н. Е. Конащук

Отримано: 01 грудня 2016 р.

Прорецензовано: 05 грудня 2016 р.

Прийнято до друку: 11 грудня 2016 р.

Конащук Н. Е. Використання «зелених» критеріїв при здійсненні публічних закупівель / Н. Е. Конащук // Наукові записки Національного університету «Острозька академія». Серія «Економіка» : науковий журнал. – Острог : Вид-во НУ«ОА», грудень 2016. – № 3(31). – С. 133–136.

УДК 336.13

JEL-класифікація: H570

Конащук Надія Едуардівна,
аспірантка кафедри фінансів, ДВНЗ «Київський національний університет імені Вадима Гетьмана»

ВИКОРИСТАННЯ «ЗЕЛЕНИХ» КРИТЕРІЇВ ПІД ЧАС ЗДІЙСНЕННЯ ПУБЛІЧНИХ ЗАКУПІВЕЛЬ

Стаття присвячена питанню здійснення ефективних публічних закупівель. Висвітлено базові «зелені» критерії для закупівлі товарів, робіт та послуг. Визначено економічні, соціальні, екологічні, політичні переваги використання практики «зелених» закупівель. Розглянуто міжнародний досвід застосування такого виду закупівель із метою застосування в українській закупівельній політиці. Засереджено увагу на необхідності запровадження «зелених» закупівель в Україні як одного з інструментів для максимально ефективного використання бюджетних коштів.

Ключові слова: *державне управління, публічні закупівлі, сталий розвиток, «зелені» закупівлі, державні кошти.*

Конащук Надежда Эдуардовна,
аспирантка кафедры финансов, ГВУЗ «Киевский национальный экономический университет имени В. Гетьмана

ИСПОЛЬЗОВАНИЕ «ЗЕЛЁНЫХ» КРИТЕРИЕВ В ПУБЛИЧНЫХ ЗАКУПКАХ

Статья посвящена вопросу осуществления эффективных публичных закупок. Освещены базовые «зеленые» критерии для закупки товаров, работ и услуг. Определены экономические, социальные, экологические, политические преимущества использования практики «зелёных» закупок. Рассмотрен международный опыт применения данного вида закупок с целью применения в украинской закупочной политике. Сосредоточено внимание на необходимости внедрения «зелёных» закупок в Украине как одного из инструментов для максимально эффективного использования бюджетных средств.

Ключевые слова: *государственное управление, публичные закупки, устойчивое развитие, «зеленые» закупки, государственные средства.*

Nadiia Konashchuk,
PhD student, chair in Finance, Kiev National Economic University named after Vadym Hetman

THE USAGE OF «GREEN» CRITERIA IN PUBLIC PROCUREMENT

The article studies the implementation of effective public procurement. The article deals with the basic «green» criteria for the procurement of goods, works and services. Focused on the economic, social, environmental, political advantages of the practice of «green» procurement. The work comprehensively explores international experience of this type of procurement with the purpose of use in Ukrainian purchasing politics. Also focusing on the need to introduce «green» procurement in Ukraine as a tool to maximize the use of public funds.

Key words: *public administration, public procurements, sustainable development, green procurments, public funds.*

Постановка проблеми. Однією з головних функцій держави є закупівля товарів робіт та послуг за рахунок бюджетних коштів для задоволення потреб держави та місцевих громад. Угодою про асоціацію між Україною та Європейським Союзом, що була підписана 27 червня 2014 року, визначено зобов'язання України щодо приведення системи публічних закупівель у відповідність із європейськими стандартами. Реформування сфери публічних закупівель сприятиме сталому соціально-економічному розвитку держави, конкурентоспроможності економіки та інтеграції України в міжнародні ринки. З огляду на це, на нашу думку, особливо актуальним постає питання визначення зелених закупівель як одного із напрямів реформування сфери публічних закупівель.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Публічні закупівлі виконують політичні завдання, стимулюють попит на новітні технології та можуть впливати через ринкові методи на кон'юнктуру ринку. Тому вдосконалення системи публічних закупівель знаходиться в центрі уваги багатьох вітчизняних та іноземних дослідників. Значний внесок зроблено А. Чернихівською [1], В. Потапенко [2] в розробку теоретико-методологічних основ здійснення «зелених» публічних закупівель. Іноземні дослідники активно вивчають питання розширення «зелених» критеріїв у закупівлях, зокрема слід зазначити роботи С. Браммера [3], А. Палмаджокі [4], О. Мічелсен [5]. Враховуючи соціально-економічну важливість зе-

лених закупівель, вивчення успішного досвіду європейських країн надасть можливість українській системі публічних закупівель стати ефективнішою та відповідати нормам Європейського Союзу.

Мета і завдання дослідження. Метою є дослідження світового досвіду використання зелених закупівель із метою його імплементації до української закупівельної практики.

Виклад основного матеріалу. Органи державної влади є великими споживачами в Європі та спрямовують на закупівлі близько 1,8 трлн євро на рік, що становить приблизно 14% від валового внутрішнього продукту ЄС [6]. Враховуючи значну купівельну спроможність цих країн, то під час обрання товарів і послуг із меншим впливом на навколишнє середовище, вони можуть зробити значний вплив на сталий розвиток держав.

«Зелені» публічні закупівлі або сталі закупівлі мають на меті закупівлю товарів, робіт та послуг зі зменшеним негативним впливом на навколишнє середовище протягом усього їх життєвого циклу порівняно із закупівлею аналогічних товарів, робіт чи послуг [7].

Починаючи з 2008 року, Комісією ЄС розроблено понад 20 критеріїв зелених закупівель (табл. 1), що постійно оновлюються. Такі критерії розроблено з метою сприяння та простоти визначення зелених вимог у тендерній документації замовниками. Вони обрані за такими факторами впливу: можливість поліпшення навколишнього середовища, державні витрати на закупівлю певних товарів, робіт чи послуг, політична чутливість, потенційний вплив на постачальників.

Таблиця 1

Базові «зелені» критерії в закупівлях

Найменування	Критерій
Дерево, вироби з деревини, паперова продукція	Забороняється продаж деревини на європейському ринку без документального підтвердження постачальником його легального походження (законної вирубки).
Транспортні засоби	У стандартах по викидам ЄС встановлено максимально допустимі обсяги викидів для нових транспортних засобів. Директиви також стосуються якості палива, мастильних матеріалів, шуму, що спричиняють транспортні засоби.
Побутова хімія	Від виробників вимагається надання користувачам повної інформації щодо екологічної безпеки, вмісту шкідливих речовин, що можуть потенційно зашкодити екології та здоров´ю людей.
Текстиль, уніформа	Директивою ЄС певних небезпечних речовин, барвників при виробництві текстильних виробів.
Продукти харчування	Вимога до якості упаковок товару, їх подальшої переробки. Також, у деяких країнах прийнято рішення щодо закупівлі еко – продуктів харчування для дитячих садків та шкіл.
ІТ-обладнання	Центральні органи державної влади дозволена закупівлі ІТ-обладнання, яке відповідає рівню міжнародного стандарту енергоефективності Energy Star.
Енергія	Використання електроенергії регулюється рядом директив ЄС, вимогою яких є походження електрики від поновлюваних джерел енергії. Державним органам рекомендовано закупати лише енергоефективні товари.

Джерело: складено автором на основі [8; 9; 10].

Попри те, що втілення ідеї зелених закупівель є добровільним інструментом для використання в державній політиці і державні органи мають право обирати якою мірою їх реалізовувати, вони мають значні економічні, екологічні, соціальні переваги.

Економічні:

– економії коштів протягом усього життєвого циклу закупівлі (наприклад, купуючи більше енергоефективне обладнання, відбувається економія коштів за рахунок зменшення споживання електроенергії);

– використання зелених закупівель державою створює попит на певні категорії товарів, а як результат – стимул для підприємств створювати інноваційні технології та продукти.

Екологічні переваги та вирішення таких проблеми:

– зменшення вирубування лісів;

– енергоефективність та раціональне використання наявних ресурсів;

– зменшення рівня забруднення повітря, води, ґрунту;

– регулювання викидів парникових газів;

– сталий розвиток сільського господарства.

Соціальні переваги:

– запровадження високих екологічних стандартів для продуктів, робіт та послуг;

– покращення якості життя (наприклад покращення транспортної інфраструктури за рахунок зменшення викидів CO_2, споживання екологічних продуктів харчування тощо).

Політичні переваги:

– охорона навколишнього середовища є одним із пріоритетів ЄС, тому використання зелених закупівель представляє державну екологічну політику та покращує її імідж у світі.

Попри те, що існують значні переваги запровадження зелених критеріїв у публічних закупівлях існує і ряд бар'єрів:

– вартість «зелених», товарів, робіт та послуг є зазвичай вищою за аналогічні товари;

– низький рівень обізнаності замовників (наприклад, не всі знають про екологічні наслідки від придбання певних товарів або послуг);

– важкість точної оцінки товару або послуги на етапі постваліфікації за екологічними критеріями;

– низький рівень інформативності (25% респондентів опитування вказали на брак практичних інструментів та інформації) [11].

Як зазначалось, політика сталих, «зелених» закупівель не є новою практикою і більшість країн уже її ефективно використовує. Цікавим є досвід Швеції, починаючи з 1990-х років Міською радою Стокгольму визначено екологічну політику, яка сфокусована на зміні клімату, скороченні та усуненні шкідливих речовин під час закупівлі товарів. Рада Стокгольму використовує 40 тис. комп'ютерів, що становить 25% від усіх комп'ютерів у країні [12].

Тому у 2010 році введено екологічні вимоги до закупівлі комп'ютерів. Основними критеріями закупівлі було те, що вся техніка повинна відповідати стандартам енергоефективності Energy Star, у складі не повинно міститись свинцю, ртуті та не менше 10% повинен складати перероблений пластик. Як результат Стокгольмська Рада в довгостроковій перспективі заощадила значні кошти через підвищення енергетичної ефективності і зниження витрат на обладнання.

Іспанія долучилася до практики сталих закупівелі починаючи з 2001 року. Пріоритетними напрямами «зелених» закупівель для міста Барселона визначено транспорту галузь та забезпечення чистоти на вулицях, що є особливо актуальним для мегаполісу. Переможець тендеру відповідно до договору забезпечує частіший збір сміття транспортом із низьким рівнем викидів, сортування на органічне сміття, використання контейнерів, що підлягають переробці. У системі прибирання міста використовується вода, що пройшла повторну систему очищення. Попри те, що контракт коштував Барселонській міській раді 250 млн євро на рік [13] закупівля такої послуги дозволила досягти таких позитивних змін як зменшення викидів від транспортних засобів, адже 35% транспортних засобів становили електричні або гібридні, підвищення якості послуг із прибирання вулиць міста.

Чинне законодавство України охоплює такий важливий аспект як охорона навколишнього середовища в розрізі від поновлюваних і альтернативних джерел енергії до раціонального використання природних ресурсів, що регулюється Земельним кодексом України, Законом України Про Основні засади (стратегію) державної екологічної політики України на період до 2020 року, а також законодавства в галузі транспорту, будівництва, побутової хімії. Наприклад, українська схема екомаркування на основі ISO 14027.

У статті 22 Закону України «Про публічні закупівлі» зазначено, що тендерна документація, яка містить у собі технічні, якісні характеристики предмета закупівлі, повинна передбачати необхідність застосування заходів із захисту довкілля [14]. Така норма може застосовуватись до проектування нових споруд та будівництва, щоб звести до мінімуму негативний вплив на навколишнє середовище: забруднення повітря і води, ерозія ґрунту, дефоліації.

Слід зазначити, що Кабінетом Міністрів України затверджена Стратегія реформування системи державних закупівель (Дорожня карта) до 2022 року [15], яка має на меті розробку ефективної системи публічних закупівель шляхом створення конкурентного середовища та забезпечення добросовісної конкуренції, що має забезпечити виконання міжнародних зобов'язань України у сфері публічних закупівель до стандартів Європейського Союзу.

Одним із принципів публічних закупівель в Україні є максимальна економія та ефективність закупівель товарів, робіт і послуг. Тому під час оцінки пропозиції переможця торгів обирають за критерієм зіставлення ціни та якості, зокрема, за такими критеріями як енергоефективність, інноваційність. Використання «зелених» критеріїв в українській закупівельній практиці дозволить проведення ефективних товарів, робіт та послуг із максимальною економією коштів та дотримання міжнародних зобов'язань у сфері торгівлі.

Висновки. «Зелені» закупівлі є процесом закупівлі товарів, робіт та послуг, завдяки якому держава прагне створити рівновагу між трьома показниками сталого розвитку: економіка, навколишнє середовище, соціальна сфера. Такий вид закупівель дозволяє запровадити більш високі стандарти якості на товари, при цьому зменшуючи негативний вплив на навколишнє середовище. «Зелені» критерії в публічних закупівлях позитивно впливають на ринок, стимулюючи появу нових виробників у екологічних технологіях та продуктах, при цьому створюючи конкуренцію між ними, не зашкоджують навколишньому середовищу та сприяють ефективному використанню бюджетних коштів.

Література:

1. Чернихівська А. В. «Зелені» державні закупівлі як стратегічний інструмент соціально-економічного розвитку / А. В. Чернихівська // Науковий вісник Херсонського державного університету. – 2014. – Випуск 8 (Частина 2). – С. 161–164.

2. Потапенко В. Г. Стратегічні пріоритети безпечного розвитку України на засадах «зеленої економіки» : монографія / В. Г. Потапенко. – К. : НІСД, 2012. – 360 с.

3. Brammer S. and Walker H. (2010) Sustainable procurement in the public sector : an international comparative study. International Journal of Operations & Production Management Vol. 31 No. 4, 2011. – P. 452–476.

4. Palmujoki A., Parikka-Alhola K. and Ekroos A. (2010), Green Public Procurement: Analysis on the Use of Environmental Criteria in Contracts. Review of European Community & International Environmental Law, 19: 250–262.

5. Michelsen O. de Boer L. (2009) Green procurement in Norway; a survey of practices at the municipal and county level. Journal of Environmental Management 91, 160-167.

6. European Commission (2016), Buying Green! A handbook on green public procurement, third edition

7. Green Procurement Guidance for the public sector (2014), Environmental protection agency.

8. Regulation (EU) No 995/2010 [Електронний ресурс] – Режим доступу : http://eur-lex.europa.eu/legal-content/EN/TXT/?uri=CELEX%3A52016SC0033.

9. Directive 2009/28/EC as implemented by S.I. 147 of 2011 and S.I. 158 of 2012.

10. Directive 2012/19/EU on waste electrical and electronic equipment (WEEE Directive).

11. Green Public Procurement in Europe 2006 Conclusions and recommendations (2006), Take 5 Consortium.

12. Green public procurement A collection of good practices (2012), European Commission.

13. Eider Alejandre, Andrea Traspaderne, Alberto Ortiz de Elgea (2010), Best practice on green or sustainable public procurement and new guidelines.

14. Закон України про публічні закупівлі [Електронний ресурс] – Режим доступу : http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/922-19.

15. Розпорядження КМУ від 24.02.2016 № 175-р Про Стратегію реформування системи публічних закупівель (дорожню карту) [Електронний ресурс] – Режим доступу : http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/175-2016-%D1%80.

© Р. І. Кошин

Отримано: 02 грудня 2016 р.

Прорецензовано: 06 грудня 2016 р.

Прийнято до друку: 13 грудня 2016 р.

Кошин Р. І. Ефективність боргової політики україни в контексті зміцнення фінансової безпеки держави / Р. І. Кошин // Наукові записки Національного університету «Острозька академія». Серія «Економіка» : науковий журнал. – Острог : Вид-во НУ«ОА», грудень 2016. – № 3(31). – С. 137–140.

УДК 336.02

JEL-класифікація: H 63

Кошин Руслана Іванівна,
магістрантка, Національний університет «Острозька академія»

ЕФЕКТИВНІСТЬ БОРГОВОЇ ПОЛІТИКИ УКРАЇНИ В КОНТЕКСТІ ЗМІЦНЕННЯ ФІНАНСОВОЇ БЕЗПЕКИ ДЕРЖАВИ

У статті досліджено сутність боргової політики держави, проаналізовано основні показники, які дозволяють оцінити ефективність боргової політики держави такі як: відношення дефіциту державного бюджету до ВВП, частка іноземного капіталу статутному капіталі банків, платежі з обслуговування та погашення державного боргу. Визначено напрями впливу заборгованості держави на економіку та запропоновано основні пріоритети зміцнення фінансової безпеки України в контексті реалізації боргової політики.

Ключові слова: *боргова політика, фінансова безпека, управління державним боргом, зміцнення фінансової безпеки держави.*

Кошин Руслана Ивановна,
магистрантка, Национальный университет «Острожскаяакадемия»

ЭФЕКТИВНОСТЬ ДОЛГОВОЙ ПОЛИТИКИ УКРАИНЫ В КОНТЕКСТЕ УКРЕПЛЕНИЯ ФИНАНСОВОЙ БЕЗОПАСНОСТИ ГОСУДАРСТВА

В статье исследована сущность долговой политики государства, проанализированы основные показатели, которые позволяют оценить эффективность долговой политики государства такие как: отношение дефицита государственного бюджета к ВВП, доля иностранного капитала в уставном капитале банков, платежи по обслуживанию и погашению государственного долга. Определены направления влияния задолженности государства на экономику и предложены основные приоритеты укрепления финансовой безопасности Украины в контексте реализации долговой политики.

Ключевые слова: *долговая политика, финансовая безопасность, управление государственным долгом, укрепление финансовой безопасности государства.*

Ruslana Koshyn,
magister, National University «Ostroh academy»

EFFECTIVNESS OF UKRAINE DEBT POLICY IN THE CONTEXT OF STRENGTHENING THE FINANCIAL SECURITY OF THE STATE

Investigated the essence of the debt policy, analyzed the basic indicators that allow to evaluate the effectiveness of the debt policy such as the ratio of budget deficit to GDP, the share of foreign capital in the authorized capital of banks, payments on servicing and repayment of public debt. Defined the directions of debt impact on the economy and proposed key priorities for strengthening the financial security of Ukraine in the context of the debt policy.

Key words: *debt policy, financial security, public debt management, strengthening of the financial security.*

Постановка проблеми. Ефективність системи управління державним боргом залежить від багатьох факторів, які впливають на стратегічні та поточні завдання, та дають змогу здійснювати ефективні та вчасні заходи. До цих заходів слід віднести стабільність розвитку національної еономіки, фінасову стабільність держави, розвиток ринку державних боргових паперів, розмір здійснюваних платежів із обслуговування та погашення державного боргу. Визначення показників ефективності боргової політики держави відображає спроможність країни виконувати свої зобов'язання і дозволяє оцінити наскільки обтяжливими для державного бюджету вони є.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідження проблеми ефективності боргової політики та її впливу на фінансову безпеку висвітлено в багатьох роботах зарубіжних та вітчизняних учених, таких як: Дж. Бюкенен, Дж. Кейнс, Д. Рікардо, Р. Барро, А. Лернер, Л. В. Шевченко, М. А. Коваленко, О. В. Прокопенко, І. М. Комарницький, Н. Й. Реверчук, В. І. Соловйов, М. М. Єрмошенко, О. І. Барановський, А. Б. Миколайчук, О. Савицька. Незважаючи на велику чисельність наукових праць, які висвітлюють питання боргової політки, актуальним залишається аналіз ефективності боргової політики держави та пошук шляхів її оптимізації.

Мета і завдання дослідження. Мета дослідження полягає у визначені показників ефективності боргової політики та впливу заборгованості держави на економічну ситуацію в країні на основі вивчення теоретичних та оцінки практичних аспектів обраної проблематики. Для досягнення мети були визначені такі завдання: обґрунтовано сутність боргової політики держави, охарактеризовано основні показники вимірювання ефективності боргової політики та запропоновано заходи щодо зміцнення фінансової безпеки держави.

Виклад основного матеріалу дослідження. У працях вітчизняних і зарубіжних дослідників не існує єдиної думки щодо сутності боргової політики та механізмів управління державним боргом.

На думку В. П. Кудряшова, боргова політика – це діяльність, спрямована на визначення засад та напрямів формування, використання, погашення та обслуговування ресурсів, залучених за умов боргу [1].

Аналогічно підходить до визначення боргової політики С. Л. Лондар відображаючи її як напрям діяльності уряду, який реалізується через визначений комплекс заходів і спрямований на раціональну та ефективну мобілізацію, розподіл, використання та повернення державою запозичених фінансових ресурсів [2].

Аналіз основних показників щодо погашення та обслуговування державного боргу дасть можливість найкраще оцінити боргове становище держави та ефективність її боргової політики.

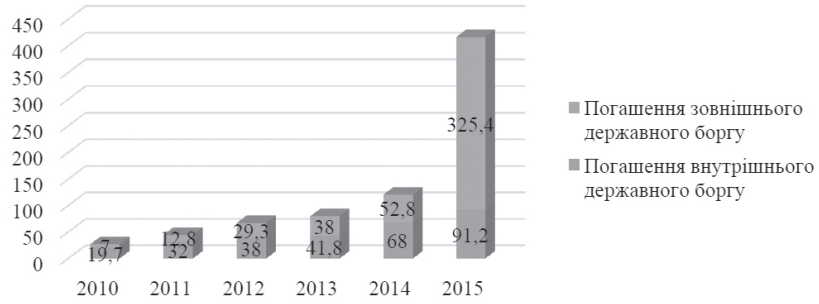


Рис. 1. Платежі з погашення державного боргу України протягом 2010-2015 років

Джерело: сформовано автором на основі даних джерела [3].

Згідно із даними рисунку 1 можна зробити висновок, що протягом 2010-2015 років відбувалося зростання платежів із погашення державного боргу. У 2014 році таке зростання було зумовлене тим, що Україна виплатила 39,063 млн дол. США відсоткового доходу за єврооблігаціями з погашенням у 2016 році. Україна здійснила емісію цих єврооблігацій у 2011 році, загальна номінальна вартість випуску становить 1,25 млрд дол. США. У 2015 році Україна 325,4 млрд грн зовнішнього боргу, що на 519% більше порівняно із 2014 роком, однак така сума в гривневому еквіваленті зумовлена в основному через девальвацію національної валюти, тобто її не можна оцінювати як позитивну динаміку, оскільки курс гривні до іноземної валюти зріс у рази порівняно із 2014 роком.

Розглянемо обслуговування державного боргу, що є важливим показником в оцінці боргової політики держави (рис. 2).

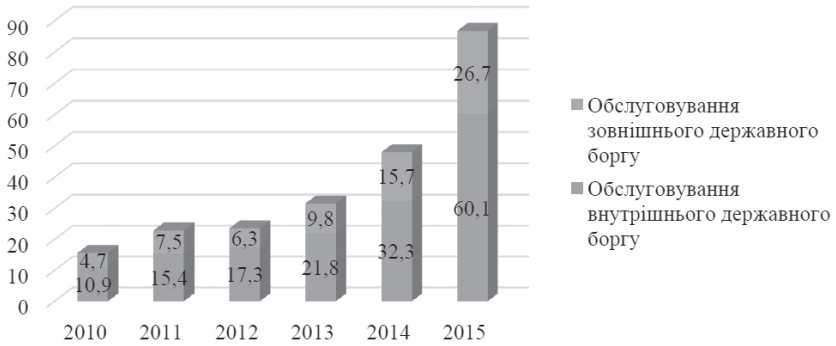


Рис. 2. Платежі з обслуговування державного боргу України протягом 2010-2015 років

Джерело: сформовано автором на основі даних джерела [3].

Згідно із даними рисунку 2 витрати на обслуговування внутрішнього та зовнішнього боргу мали тенденцію до зростання протягом досліджуваних років. У 2015 році витрати на обслуговування внутрішнього боргу зросли на 86,07% порівняно із 2014 роком, а обслуговування зовнішнього боргу – на

70,06%. Збільшення видатків на обслуговування внутрішнього боргу пов'язане із зростанням державного внутрішнього боргу, що своєю чергою призводить до необхідності фінансування дефіциту державного бюджету за рахунок внутрішніх державних запозичень та вартості боргових цінних паперів на внутрішньому фінансовому ринку. Збільшення видатків на обслуговування зовнішнього державного боргу зумовлено зростанням прогнозного офіційного курсу гривні до долара США та вартості запозичень на зовнішніх фінансових ринках, уряд змушений витрачати вдвічі більше коштів для обслуговування боргів.

Фінансування дефіциту бюджету в Україні напряму пов'язане з державним боргом, оскільки досить велика частина боргів використовується урядом для погашення дефіциту бюджету. Тому розглянемо, яку частку займає дефіцит бюджету у ВВП країни (рис. 3).

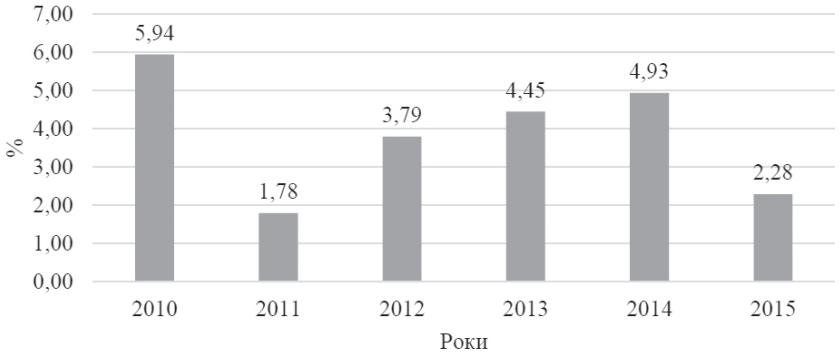


Рис. 3. Відношення дефіциту державного бюджету до ВВП України протягом 2010-2015 років

Джерело: сформовано автором на основі даних джерела [4].

Згідно із даними рисунка 3 бачимо, що відношення дефіциту бюджету до ВВП країни не має чіткої тенденції, так у 2010 році цей показник перевищує нормативне значення, яке становить 3%, на 2,94%. На кінець 2011 року спостерігаємо різке зменшення цього показника на 4,16% порівняно із 2010 роком. Проте, починаючи з 2012 року, відношення дефіциту бюджету до ВВП продовжує зростати, так у 2012 році він становив 3,79%, у 2013 – збільшився на 0,66% і склав 4,45% ВВП. Таке зростання зумовлене збільшенням дефіциту НАК «Нафтогаз», а також рахунку дефіциту Пенсійного фонду України. Характеризуючи відношення дефіциту державного бюджету до ВВП у 2014 році, слід відзначити його зростання до 4,93%. Основними причинами такого зростання є емісійне фінансування дефіциту НАК «Нафтогаз», активна емісія гривні для потреб бюджету, а також велика частина коштів уже традиційно для цього року була перенаправлена на АТО, що вимагає все більше бюджетного ресурсу. Однак уже у 2015 році відношення дефіциту державного бюджету до ВВП становило 2,28%, що відповідає нормативному значенню.

Стабільна та надійна банківська система має важливе значення в контексті майбутнього зростання економіки. Тому розглянемо, яку частку займає іноземний капітал у загальному обсязі банківського капіталу (рис. 4).

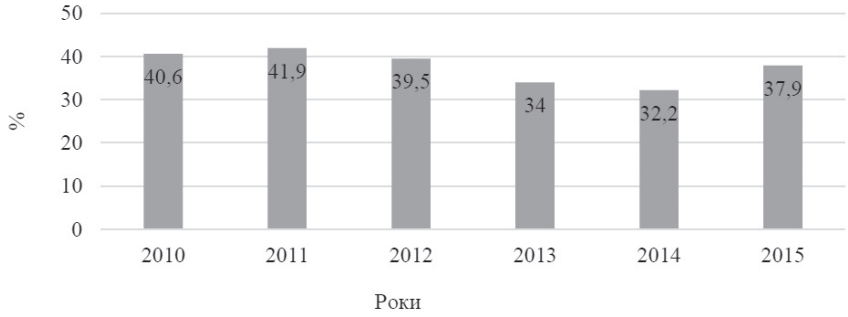


Рис. 4. Частка іноземного банківського капіталу в статутному капіталі банків України протягом 2010-2015 років

Джерело: сформовано автором на основі даних джерела [5].

Відповідно до даних рисунка 4 спостерігаємо тенденцію до зниження частки іноземного капіталу в статутному капіталі банків протягом 2010–2015 років. Так, у 2012 році показник зменшився на 2,4%

і склав 39,5%. Протягом 2013–2014 років тенденція до зниження частки іноземного капіталу в українських банках продовжується. Так, у 2013 році вона становила 34%, а у 2014 – 32,2%. Причинами цього було те, що Європейський центральний банк кредитував банки країн Європи на небачену суму – понад 1 трильйон євро, але це не вирішило проблем провідних європейських банків. Тому ці банки почали виводити до себе капітал зі своїх українських філій. Однак уже у 2015 році відбулося зростання частки іноземного капіталу в статутному капіталі банків до 37,9% порівняно із 2014 роком. Варто зауважити, що протягом досліджуваних років цей показник перевищує порогове значення, яке становить 30%.

Фінансова безпека держави містить банківську, бюджетну, боргову, монетарну, валютну та страхову безпеку. Тобто під фінансовою безпекою слід розуміти надійно захищену фінансову систему держави від внутрішніх та зовнішніх загроз.

На нашу думку, для зміцнення фінансової безпеки держави необхідно здійснити такі заходи:

1. Спрямовувати кошти, отримані від міжнародних фінансових організацій, на покращення економічної ситуації в країні, а не на погашення раніше отриманих боргів уряду та покриття дефіциту державного бюджету. Тобто прийняття цільових програм, які дозволять ефективно використовувати запозичені кошти, спрямовувати їх у реформування економіки та здійснювати суворий контроль за їх виконанням.

2. Необхідно також приділити увагу страховому ринку України, удосконалюючи порядок ліцензування діяльності страховиків, створити фонд гарантування страхових виплат, що підвищить довіру громадян до страхової діяльності.

3. Національний Банк України має сформувати чітку та ефективну політику щодо встановлення валютного курсу та підтримки національної валюти. Необхідно розробити заходи, які дозволять зменшити відтік депозитів фізичних осіб, забезпечити вчасне їх повернення на вимогу вкладника, сформувати конкурентну ставку за кредитними ресурсами.

4. У ході виконання державного бюджету необхідно насамперед підвищити результативність бюджетних витрат за рахунок дотримання виконання держаних цільових програм, у яких детально описано напрями використання бюджетних коштів.

Висновки. За результатами дослідження можна зробити висновок, що боргова політика України протягом 2010-2015 років призвела лише до зростання державного боргу, а це своєю чергою негативно позначається на економіці країни та створює величезний борговий тягар на бюджет та населення країни. З кожним роком зростають видатки на обслуговування та погашення боргу, а також збільшується і дефіцит державного бюджету, який в основному фінансується за рахунок внутрішніх запозичень країни. Більша частина боргів у іноземній валюті, а сплачувати їх потрібно вже сьогодні, то через це Україна повинна буде переплачувати майже у 2 рази, що тільки посилить боргове навантаження на національну економіку. Тому необхідно терміново запроваджувати заходи, які в майбутньому призведуть до зменшення боргів держави та ефективного використання запозичених коштів.

Література:

1. Ковальчук С. В. Фінанси : навч. посібник / С. В. Ковальчук, І. В. Форкун. – Львів, Новий Світ-2000, 2006. – 567 с.

2. Лондар С. Л. Фінанси : навч. посібник [Електронний ресурс] / С. Л. Лондар, О. Б. Тимошенко. – Режим доступу : http://pidruchniki.com.ua.

3. Офіційний сайт Державної казначейської служби України. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.treasury.gov.ua.

4. Офіційний сайт Міністерства фінансів України. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.minfin.gov.ua.

5. Офіційний сайт Національного банку України. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.bank.gov.ua.

© Л. М. Кондратюк

Отримано: 03 грудня 2016 р.

Прорецензовано: 07 грудня 2016 р.

Прийнято до друку: 15 грудня 2016 р.

Кондратюк Л. М. Фіскальна ефективність податку на додану вартість в Україні в контексті детінізації діяльності платників податку / Л. М. Кондратюк // Наукові записки Національного університету «Острозька академія». Серія «Економіка» : науковий журнал. – Острог : Вид-во НУ«ОА», грудень 2016. – № 3(31). – С. 141–147.

УДК 336.226.332

JEL- класифікація: H 25 –

Business Taxes including sales and value-added (VAT)

Кондратюк Любов Мирославівна,
магістрантка, Національний університет «Острозька академія»

ФІСКАЛЬНА ЕФЕКТИВНІСТЬ ПОДАТКУ НА ДОДАНУ ВАРТІСТЬ В УКРАЇНІ В КОНТЕКСТІ ДЕТІНІЗАЦІЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПЛАТНИКІВ ПОДАТКУ

***У** статті узагальнено та досліджено тенденції надходження фіскальних платежів із ПДВ порівняно із плановими показниками, зокрема, зосереджено увагу на чинниках, що обумовили недофінансування цього податку в Україні. Ключовим чинником у контексті збільшення податкового навантаження визначено тіньовий сектор економіки, величину тіньового ПДВ та проаналізовано такі показники. Наведено окремі рекомендації щодо підвищення фіскальної ефективності ПДВ за допомогою мінімізування рівня нелегітимних податкових відносин із обліку, адміністрування ПДВ суб'єктами підприємницької діяльності.*

***Ключові слова:** податок на додану вартість, фіскальна ефективність ПДВ, нелегітимні схеми оподаткування, податкове навантаження, фіктивні підприємства, суб'єкти підприємницької діяльності.*

Кондратюк Любовь Мирославовна,
магистрантка, Национальный университет «Острожская академия»

ФИСКАЛЬНА ЭФФЕКТИВНОСТЬ НАЛОГА НА ДОБАВЛЕНУЮ СТОИМОСТЬ В УКРАИНЕ В КОНТЕКСТЕ ДЕТЕНИЗАЦИИ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПЛАТЕЛЬЩИКОВ НАЛОГА

В статье обобщенно и исследованы тенденции поступления фискальных платежей с НДС в сравнении с плановыми показателями, в частности сосредоточено внимание на факторах, которые обусловили недофинансирование этого налога в Украине. Основным фактором в контексте увеличения налоговой нагрузки определен теневой сектор экономики, величину теневого НДС и проанализированы такие показатели. Приведено рекомендации относительно повышения фискальной эффективности НДС с помощью минимизирования уровня незаконных налоговых отношений из учета, администрирования НДС субъектами предпринимательской деятельности.

***Ключевые слова:** налог на добавленную стоимость, фискальная эффективность НДС, нелегитимные схемы налогообложения, налоговая нагрузка, фиктивные предприятия, субъекты предпринимательской деятельности.*

Liubov Kondratiuk,
MA, National University of «Ostroh Academy»

FISCAL EFFICIENCY OF THE VALUE ADDED TAX IN UKRAINE IN THE CONTEXT OF THE UNSHADOWING OF TAXPAYERS ACTIVITIES

The article summarizes and analyzes the trends of fiscal payments earnings including VAT, comparing with the planned indices ; particular attention was focused on the factors that led to the underfunding of this tax in Ukraine. It was defined the key factor in the context of increasing the tax burden: the informal sector of the economy, the value of the shadow VAT and were analyzed such indices. The article provides specific recommendations for improving the fiscal efficiency of VAT by minimizing the level of illegitimate tax registration and VAT administration by economic entity.

***Key words**: The value added tax, the fiscal efficiency of VAT, illegitimate taxation, tax burden, fake enterprise, economic entity.*

Постановка проблеми. Враховуючи рівень дефіциту Державного бюджету України, наявність ситуації щодо недовиконання планових показників надходження податку на додану вартість та високий ступень податкового навантаження із непрямих податків, зокрема із ПДВ зумовлює актуальність обраної проблематики. Крім вищезазначеного, необхідність підвищення фіскальної і регулятивної ефективності ПДВ у контексті детінізації суб'єктів підприємницької діяльності зумовлено тим, що податок на додану вартість є основним бюджетоутворюючим податком (в середньому питома вага за 2011–2015 роки у структурі податкових надходжень до Зведеного бюджету України становила 37,5%), а наявність негативної тенденції щодо збільшення рівня тіньового ПДВ, у середньому за 2011–2015 роки на 9,55% формувало умови для недофінансування цього податку.

Аналіз останній публікацій і досліджень. У фінансовій науці об'єктом дослідження підвищення рівня ефективності функціонування ПДВ через призму ліквідування фіктивного оподаткування були праці таких вітчизняних науковців: Т. А. Жукова (визначено проблему незаконного сплати ПДВ на основі застосування «податкових ям»), К. В. Колісніченко (проаналізовано кількісні параметри платників ПДВ і визначено основні схеми ухилення від сплати цього податку), В. М. Ярош (досліджено основні ризики адміністрування ПДВ у євроінтеграційних умовах), Т. О. Кірсанова (визначено стан і проблеми мінімізації ПДВ в Україні) та інші. Враховуючи вищезазначені наукові напрацювання, то у цій статті деталізовано буде досліджено рівень недовиконання планових показників із надходження ПДВ в Україні як показник низького рівня фіскальної ефективності та визначено ключові аспекти тінізації податкового зобов'язання, збільшення рівня податкового кредиту із ПДВ та запропоновано напрями вдосконалення в контексті сучасного економічного становища України.

Мета і завдання дослідження. Метою дослідження є оцінка фіскальної ефективності ПДВ в Україні та визначення впливу на її рівень тенденції збільшення тіньового сектору на основі формування нелегітимних схем оподаткування ПДВ суб'єктами підприємницької діяльності. Завдання дослідження – дослідити ключові аспекти способів приховування розміру податкового зобов'язання перед державою та визначити напрями ліквідування незаконних схем із оподаткування ПДВ в Україні із метою покращення фіскальної ефективності досліджуваного податку.

Виклад основного матеріалу. Рівень фіскальної та регулятивної ефективності ПДВ у контексті раціональності податкового планування та прогнозування показує здатність виконання планових показників надходження фіскальних платежів у оптимальному розмірі. Враховуючи те, що ПДВ це основний бюджетноформуючий податок, то виконання планових показників доходів ПДВ – свідчить про ефективність і стабільність бюджетної та податкової системи загалом на макрорівні.

Розмір планових показників і фактичних надходжень із ПДВ в Україні до Зведеного бюджету України за 2011-2015 роки наведено на рис. 1.

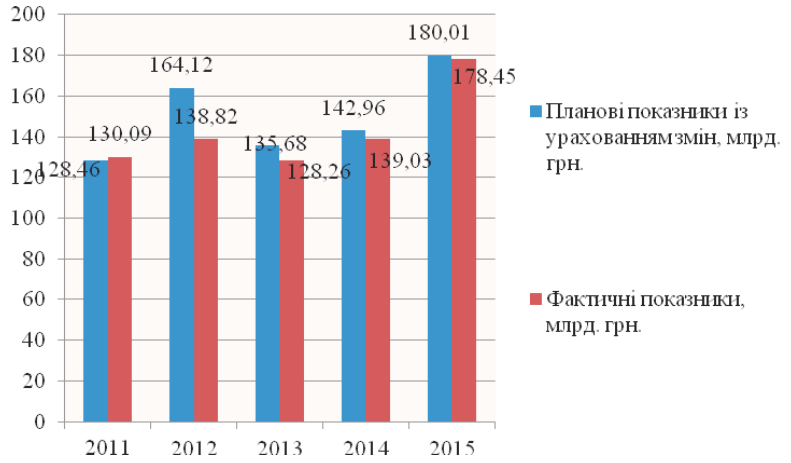


Рис. 1. Розмір планових показників і фактичних надходжень із ПДВ в Україні до Зведеного бюджету України за 2011-2015 роки, млрд грн

*Джерело: [6].

Надходження із податку на додану вартість до Зведеного бюджету України за 2011-2015 роки мали таку тенденцію утворення: у 2012 році порівняно з 2011 роком спостерігалося збільшення на суму 8,73 млрд грн або на 6,71%, у 2013 році порівняно з 2012 роком уже відбулося зменшення на суму 10,56 млрд грн або на 7,61%, проте у 2014 порівняно з попереднім проаналізованим періодом наявним було збільшення на суму 10,77 млрд грн або на 8,4% та у 2015 році в порівнянні із 2014 роком на суму 39,42 млрд грн або на 28,35% [8].

Якщо досліджувати рівень виконання планових показників із податку на додану вартість в Україні за 2011-2015 роки, то можна зазначити таке: лише у 2011 році спостерігалося незначне перевиконання планових показників на 1,27%, проте за 2012–2015 роки рівень недовиконання був у 2012 у розмір 25,3 млрд грн або 15,42%, у 2013 році – 7,42 млрд грн або 5,47%, у 2014 році – 3,93 млрд грн або 2,75%, у 2015 році – 1,56 млрд грн або 0,87% [8].

Позитивним вважається тенденція до зменшення рівня відхилення фактичних від планових показників із надходження податку на додану вартість, проте в умовах наявності дефіцитності бюджетних ресурсів недофінансування основного бюджетоутворюючого податку є дестимулюючим фактором соціально-економічного розвитку.

Недовиконання планових показників надходження ПДВ в Україні зумовлено насамперед нестабільністю загального фінансово-економічного становища країни. В таких умовах за 2011–2015 роки пріоритетним у реалізації податкової політики було виконання фіскальної функції ПДВ у контексті відсутності балансу інтересів платників податку і держави.

Таким чином, недовиконання планових показників із ПДВ, а відповідно на недосконаліть такого податкового планування впливає наявність стабільного збільшення податкового навантаження на суб'єктів господарювання. Не врахування податкового навантаження на пряму впливає на рівень відхилення від планових показників, оскільки це стимулюючий фактор щодо виведення підприємницької діяльності із контрольованого сектору економіки.

Рівень податкового навантаження в Україні за 2011-2015 роки досліджено на рис. 2.

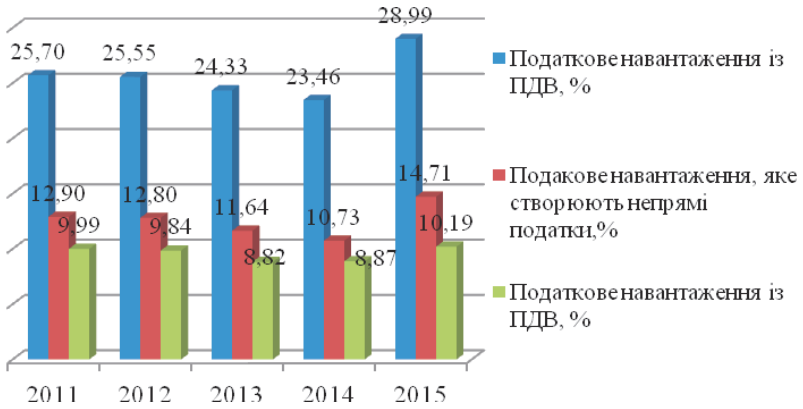


Рис. 2 Показники податкового навантаження в Україні за 2011-2015 роки, %

*Джерело: розраховано автором самостійно на основі [6].

Загалом спостерігалася тенденція до зниження податкового навантаження протягом 2012-2014 років у середньому на 1,6%, що оцінюють позитивно, проте у 2015 році порівняно із 2014 роком відбулося збільшення на 0,67% в абсолютному розмірі. Для порівняння зазначимо, що податкове навантаження в Польщі за останні роки в середньому становило 22%, що на 2,8% менше ніж в Україні.

Якщо деталізувати наш аналіз та дослідити податкове навантаження, яке створюють непрямі податки, то можна зробити висновок, що у 2011 та 2012 році в одній гривні непрямі податки складали майже 13 копійок, а у 2013 році – майже 12 копійок, у 2014 році – майже 11 копійок. Та у 2015 році майже 15 копійок. Проте спостерігалася тенденція до зменшення податкового тиску на платників податків, крім у 2015 році порівняно із 2014 роком.

Аналізуючи податкове навантаження із ПДВ, можна стверджувати, що податкова віддача із непрямих податків в Україні за 2011-2015 роки формувалася в основному за рахунок ПДВ, оскільки частка акцизного податку і митних платежів є незначною. У 2011 році податкове навантаження із ПДВ становило 9,99%, у 2012 році – 9,84%, у 2013 році – 8,82%, у 2014 році – 8,82%, у 2015 році – 10,19%.

Загалом основний податковий тягар формували непрямі податки. Це можна пояснити тим, що платниками є кінцеві споживачі товарів, робіт, послуг у контексті збільшенням рівня споживчих цін за аналогічний період дослідження.

Саме наявність значного податкового тиску зумовлює та є одночасно негативним стимулюючим фактором щодо впровадження суб'єктами підприємницької діяльності в тіньовому сегменті економіки. Саме такий вид нелегітимної діяльності є одним із найпоширеніших методів оптимізації і розподілу податкового навантаження в Україні сьогодні в контексті значного рівня корумпованості органів державного податкового менеджменту. Тому, враховуючи тенденцію формування податкового навантаження із ПДВ та наявність значного рівня недофінансування цього податку до Державного бюджету України за 2011-2015 роки, постає необхідність здійснити дослідження рівня тінізації економіки та її впливу на фіскальну, регулятивну ефективність ПДВ за аналізовані роки.

Щодо тіньового сектору економіки України, то інформацію із рівня тінізації ВВП і ПДВ за 2011-2013 роки наведено в таблиці 1.

Таблиця 1

Оцінка впливу рівня тінізації економіки на фіскальну ефективність ПДВ в Україні за 2011-2015 роки

Показники	Роки					Темп росту, %			
	2011	2012	2013	2014	2015	2012/ 2011 рр.	2013/ 2012 рр.	2013/ 2014 рр.	2015/ 2014 рр.
Частка тіньової економіки у ВВП, %	34	34	35	41	42	-	2,94	17,14	2,44
Частка ПДВ у ВВП, %	9,99	9,84	8,82	8,87	10,49	-1,50	-10,37	0,57	18,26
Тіньовий ВВП, млрд грн	442,7	479,1	509,02	658	689,3	8,22	6,25	29,27	4,76
Тіньовий ПДВ, млрд грн	44,23	47,19	44,91	58,38	62,1	6,69	-4,83	29,99	6,37

*Джерело: розраховано автором самостійно на основі [6; 7; 8].

Спостерігається негативна тенденція до збільшення показника рівня тінізації економіки щодо ВВП (рівень тінізації економіки розрахований Міністерством економічного розвитку і торгівлі України) в середньому за досліджуваний період на 7,51%. Рівень тінізації ПДВ, тобто в широкому розумінні недофінансування цього податку в Державний бюджет України у 2012 році порівняно із 2011 роком збільшився на суму 2,96 млрд. грн. або на 6,69%, у 2013 році в порівнянні із 2012 роком ситуація змінилася на протилежну і спостерігалося зменшення на суму 2,28 млрд грн або на 4,83% але вже у 2014 році в порівнянні із 2013 роком було вже збільшення на суму 13,47 млрд грн або на 29,99% та у 2015 році в порівнянні із 2014 роком на суму 3,72 млрд грн або на 6,37%.

Визначити вплив фактору тінізації економіки на фіскальну ефективність ПДВ можна під час порівняння рівня тіньового ПДВ та рівня недовиконання планових показників. Оцінка попередньо зазначених показників наведено на рис. 3.

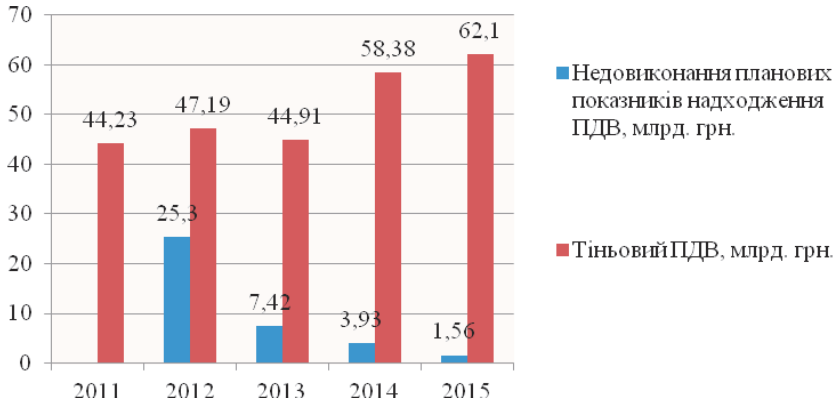


Рис. 3 Оцінка рівня тіньового ПДВ та рівня недовиконання планових показників надходження цього податку в Україні за 2011-2015 роки, млрд грн

*Джерело: розраховано автором самостійно на основі [6; 7; 8].
* За 2011 рік було перевиконання плану, тому показник не наведено.

Таким чином, у 2012 році тіньовий ПДВ перевищував розмір недофінансування цього податку на 86,52%, у 2013 році – більше ніж у 5 разів, у 2014 році – більше ніж у 13 разів та у 2015 році – більше ніж у 38 разів.

Отже, необхідність дослідження детінізації діяльності суб'єктів підприємництва як елемент поліпшення фіскальної ефективності ПДВ зумовлюється значним рівнем недовиконання планових показників, крім цього спостерігалася негативна тенденція до збільшення рівня тіньового ВВП і ПДВ, що є основним фактом наявності високого рівня діяльності суб'єктів господарювання із нарахування та сплати ПДВ, що суперечить чинним податково-фінансовим нормам в Україні.

Перед тим, як дослідити ключові аспекти способів приховування розміру податкового зобов'язання перед державою та визначити напрями ліквідування незаконних схем із оподаткування ПДВ в Україні із метою покращення фіскальної ефективності досліджуваного податку, то розглянемо передумови (чинники впливу) формування нелегітимних податковідносин із ПДВ в Україні.

Основною причиною формування нелегітимних відносин за такою схемою в Україні є:

– рівень корумпованості податково-митних органів;

– наявність методу визначення ціни імпортованих товарів за ціною договору щодо подібних товарів;

– впровадження політики демпінгу;

– імпортування продукції через підприємства, які функціонують в офшорних зонах та безперешкодна співпраця із підприємствами, що функціонують у так званих «податкових гаванях»;

– розширена система пільгового оподаткування ПДВ;

– недосконаліть механізму регулювання зовнішньоекономічної діяльності;

– податкових облік і реєстрація підприємницьких структур здійснюється різними державними структурами, що спрощує механізм реєстрації і ліквідування, проте зменшує можливість проконтролювати ситуацію;

– наявність розбіжностей між податковим і бухгалтерським обліком;

– наявність значного документообігу про оформлені здійснення господарської операції;

– можливість реєстрації і перереєстрації підприємства на одне і те саме ім'я власника без обмежень;

– неможливість здійснення перевірки, за умови якщо підприємство не займається фактичною діяльністю відповідно до внутрішніх установчих документів (для таких підстав не має юридичних норм, а податкові органи фактично можуть провести тільки зустрічну перевірку);

– та інші чинники.

Таким чином, перелік чинників впливу розвитку незаконної податкової оптимізації із ПДВ з боку суб'єктів підприємницької діяльності є значний і що в загальному обумовлюється одним фактором, зокрема недосконаліть фіскально-бюджетної системи в Україні. Крім цього, системність і комплексність дії вищеперерахованих чинників обумовили те, що сьогодні в Україні кількість корупційних і шахрайських схем із оподаткування ПДВ найбільша порівняно із акцизним податком, податком на прибуток підприємств та податком на доходи фізичних осіб.

Деталізований аналіз ключових схем ухилення від сплати ПДВ в Україні, зокрема принцип їх функціонування, ступень фінансово-податкового ризику наведено в таблиці 2.

Таблиця 2.

Аналіз ключових схем ухилення від сплати ПДВ в Україні

Схема ухилення від сплати ПДВ	Механізм функціонування	Ступень фінансово-податкового ризику
Використання «податкових ям»	Схема реалізується на застосуванні не чіткого регламенту процедури дій, юридичних колізій, суперечних законів.	Такий спосіб є дотичним до методів легітимної податкової оптимізації підприємства, проте наявним є високий рівень фінансових ризиків в умовах динамічності законодавств і є спірним питання в судовому порядку.
Зменшення рівня імпортованих цін	Зазначення фактично меншої вартості товарно-матеріальних цінностей у митній накладній (декларації) із метою мінімізації бази оподаткування.	Спосіб є найбільш поширеним і в умовах недосконалості зовнішньоекономічної політики та корумпованості митних органів має середній ступень імовірності настання фінансово-податкового ризику.
Реєстрація фіктивних підприємств	Суть такої схеми полягає в тому, що «фірми-транзитери» фактично займаються діяльність щодо надання послуг перерозподілу податкового зобов'язання із ПДВ, завищення величини податкового кредити та виведення грошових коштів із обороту чи переведення/повернення із офшорних зон. Такі підприємства фактично є безактивними.	Безактивні фірми, то вони на практиці переважно більше одного календарного року не функціонують, оскільки є ризик проведення зустрічних податкових перевірок. Такі перевірки є дієвим механізмом контролювання діяльності фіктивних фірм і виявлення суб'єктів, які співпрацюють із ними.
Реалізація псевдоекспорту	Фактично рух і перетин кордону товарно-матеріальних цінностей не відбувається, а під час такої операції не лише збільшується величина податкового кредиту і формується від'ємне значення податкового зобов'язання, а і процес легалізації грошового обороту. Досить поширеною є схема «карусельного» типу незаконного відшкодування ПДВ, яка містить отримання експортером коштів від імпортера-нерезидента.	В умовах наявності недосконалості зовнішньоекономічної політики, корумпованості митних органів та в разі низького ступеня ефективності електронного адміністрування ПДВ має середній ступінь імовірності настання фінансово-податкового ризику.

*Джерело: розраховано автором самостійно на основі [2; 3; 5].

Таким чином, визначити напрями підвищення фіскальної ефективності ПДВ із метою забезпечення оптимального рівня виконання планових показників у контексті детінізації суб'єктів підприємницької діяльності доцільно за способами ліквідування вище проаналізованих незаконних схем. Саме виокремлення конкретизованих напрямів удосконалення забезпечить вищий рівень отримання економічного ефекту, оскільки буде враховуватися специфіка й особливості реалізації методів ухилення від сплати ПДВ на практиці.

Із метою ліквідування формування і вже існуючих фіктивних фірм доцільним є проведення таких заходів:

– розширення компетенції контролюючих органів справляння та адміністрування податків і зборів, зокрема ПДВ у частині одержання права на подання до судової юрисдикції позивної заяви щодо ймовірності фіктивних дій із оподаткування та вилучення такого суб'єкта із реєстру шляхом визнання запису про утворення підприємства не дійсним;

– нормативного визначення та законодавчого закріплення поняття "фіктивне підприємство". Фіктивним слід уважати підприємство, яке фактично не існує або офіційно внесене до державного реєстру суб'єктів підприємництва, яке зареєстроване або переоформлене на підставних. Нормативне закріплення такого поняття – це перший крок після якого необхідно систематизувати інші законодавчі акти, які регламентують фінансово-господарську діяльність підприємств [4];

– формування й оприлюднення переліку фіктивних підприємств і їх власників (що передбачить можливість підвищити якість контролю і вплине негативно на ділову активність контрагентів таких суб'єктів);

– формування на законодавчому рівні механізму відмови добровільної реєстрації суб'єктів як платника ПДВ, якщо він знаходиться у грипі ризику (як формуються під час складання графіка перевірок). Доцільним є адаптація зарубіжного досліду, де статус платника ПДВ одержують фірми, які показали, що бізнес справді працює;

– спрощення процедури адміністрування ПДВ шляхом зменшення первинної документація на основі застосування досвіду Європейського союзу. Так, переважно в усіх європейських країнах під час реалізації товарів, робіт, послуг використовують такс-інвойси – це податкова накладна, яка містить інформацію про дату відвантаження і дату оплати товарно-матеріальних цінностей. Проте така зміна потребує вдосконалення механізму визначення дати виникнення податкового зобов'язання.

Під час дослідження способів уникнення формування такого негативного явища як псевдоекспорт необхідно звернути увагу на такі пропозиції:

– застосування так званого методу «дзеркальних» перевірок, які базується на співвідношенні показників імпорту товарів, робіт, послуг певної країни та показників рівня експорту, і в зворотному порядку;

– координації діяльності правоохоронних органів і підвищення її ефективності із метою протидії корупції і злочинності;

– виокремлення чіткого регламенту визначення рівня трансфертних цін, що забезпечить уникнення процесу маніпуляції вартістю товарів, операції, що здійснюються між особами нерезидентами;

– контролювання діяльності власників бізнесу в офшорних зонах, власники яких є резидентами України;

– встановити вимоги щодо величини та виду вартість товару, що експортується, оскільки переважно митними органами зазначається балансова або статистична вартість, а це фактично не співпадає із реальною ринковою вартість, що із зумовлює збільшення рівня утворення податкового кредити (а відповідно бюджетного відшкодування, оскільки це також є метою фіктивних операцій) і збільшення величини відтоку капіталу.

Щодо можливості зменшення тенденції до заниження митної вартості товарно-матеріальних цінностей, то основним напрямом, безумовно, залишається вдосконалення антидемпінгової політики, забезпечення на державному рівні ефективного контролю за діяльністю органів митної служби та збільшення кількості податкових перевірок, зокрема і зустрічних, підприємств, які працюють із суб'єктами, що зареєстровані в офшорних зонах.

Формування тенденції до зменшення рівня тінізації діяльності суб'єктів підприємництва, за умови застосування запропонованих напрямів удосконалення нарахування, сплати і контролювання дієвості платників ПДВ у результаті зумовить підвищення фіскальної, регулятивної ефективності ПДВ.

Підвищення рівня такої ефективності досліджуваного податку відбудеться за рахунок збільшення величини надходження ПДВ до відповідного рівня бюджету, що фактично відбудеться за рахунок тіньового ПДВ (повністю чи часткове ліквідування незаконних схем податкової оптимізації), а відповідно зростання рівня фіскальної ефективності і зменшення витрат на здійснення бюджетного відшкодування.

Висновки. Необхідно зазначити, що загалом підвищення рівня фіскальної ефективності ПДВ в Україні, враховуючи сучасний фінансово-економічний стан є нераціональним і не повинно відбуватися за рахунок збільшення кількості податкових перевірок, збільшення ставки або зменшення основної ставки і паралельне введення податку із обороту, підвищення фінансових штрафних санкцій. Оскільки є висока ймовірність, що такі зміни призведуть до утворення певних негативних тенденцій, а саме:

– збільшення податкової віддачі на контрольований бізнес;

– підвищить рівень дисбалансів інтересів між платниками податку й органами реалізації податково-бюджетної політики;

– зменшення фіскальної ефективності ПДВ, у результаті потенційної можливості трансформації бізнес відносин у тіньовий сектор економіки;

– збільшення кількості податкових порушень у результаті введення нового податку в умовах низького рівня фінансово-податкової дисципліни.

Отже, враховуючи те, що фіскальна ефективність ПДВ в Україні є на низькому рівні, то актуальним є підвищення рівня результативності функціонування досліджуваного податку на основі виведення і встановлення контролю над тінізованими суб'єктами підприємницької діяльності. Дієвість вищезазначених напрямів ліквідування корумпованих і шахрайських схем щодо підвищення величини податкового кредиту і приховання розмірів податкового зобов'язання є раціональним лише в контексті ефективного вдосконалення податкового законодавства й усунення юридичних колізій та під час активної діяльності щодо запобігання корупції через призму адаптації досвіду країн Європейського Союзу.

Література:

1. Податковий кодекс України від 02.12.2010 р. № 2755-VI. Зі змінами і доповненнями, в редакції станом на 20.11.2016 р.

2. Іванова І. М. Тіньові схеми із експортом: сутність та шляхи усунення / І. М. Іванова // Фінансова політика та економічне регулювання. – 2014. – № 4 (69).

3. Колісніченко К. В. Ризики адміністрування ПДВ / К. В. Колісніченко // Гроші, фінанси і кредит. – 2012.

4. Люшняк А. І. Проблеми існування фіктивного підприємництва / А. І. Люшняк // Вісник Київського національного університету ім. Т. Шевченка. – 2015.

5. Схеми ухилення від оподаткування [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://glavbuh-audit.com.ua/ua/news/shemi-uhilennya-vid-opodatkuvannya-161.html.

6. Офіційний сайт Державної фіскальної служби України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://sfs.gov.ua.

7. Офіційний сайт Міністерства фінансів України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.minfin.gov.ua.http://sfs.gov.ua.

8. Офіційний сайт Міністерство економічного розвитку і торгівлі України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.me.gov.ua/?lang=uk-UA.

© О. Р. Кривицька, Д. В. Коваленко

Отримано: 04 грудня 2016 р.
Прорецензовано: 08 грудня 2016 р.
Прийнято до друку: 17 грудня 2016 р.

Кривицька О. Р., Коваленко Д. В. Страхове шахрайство в сучасних умовах функціонування страхових ринків / О. Р. Кривицька, Д. В. Коваленко // Наукові записки Національного університету «Острозька академія». Серія «Економіка» : науковий журнал. – Острог : Вид-во НУ«ОА», грудень 2016. – № 3(31). – С. 148–151.

УДК-368.021
JEL-класифікація-G22

Кривицька Ольга Романівна,
доцент, кандидат економічних наук, Національний університет «Острозька академія»
Коваленко Дмитро Вікторович,
магістрант, Національний університет «Острозька академія»

СТРАХОВЕ ШАХРАЙСТВО В СУЧАСНИХ УМОВАХ ФУНКЦІОНУВАННЯ СТРАХОВИХ РИНКІВ

У статті досліджено сутність страхового шахрайства в Україні та інших країнах світу, зокрема Канади, детально описано основні складові (мотиви) страхового шахрайства, виявлено ряд проблем, із якими стикається Україна в процесі боротьби з шахрайством на страховому ринку, а також описано методи подолання цього явища. У висновку доведено необхідність консолідації зусиль держави, страхових компаній та їх об'єднань щодо боротьби із проявами страхового шахрайства в Україні.

Ключові слова: *страхове шахрайство, методи боротьби із страховим шахрайством, організації страховиків.*

Кривицкая Ольга Романовна,
доцент, кандидат экономических наук, Национальный университет «Острожская академия»
Коваленко Дмитрий Викторович,
магистрант, Национальный университет «Острожская академия»

СТРАХОВОЕ МОШЕЙНИЧЕСТВО В СОВРМЕННЫХ УСЛОВИЯХ ФУНКИОНИРОВАНИЯ СТРАХОВЫХ РЫНКОВ

В статье исследована сущность страхового мошенничества в Украине и других странах мира, в том числе Канады, подробно описаны основные составляющие (мотивы) страхового мошенничества, выявлен ряд проблем с которыми сталкивается Украина в процессе борьбы с мошенничеством на страховом рынке, а также описаны методы борьбыс этим явлением. В заключении доказана необходимость консолидации усилий государства, страховых компаний и их объединений в плане борьбы с проявлениями страхового мошенничества в Украине.

Ключевые слова: *страховое мошенничество, методы борьбы со страховым мошенничеством, организации страховиков.*

Olha Kryvytska,
Cand. Sc (economics)
Dmytro Kovalenko,
Undergraduate The National University of Ostroh Academy

INSURANCE FRAUD IN MODERN CONDITIONS OF INSURANCE MARKET

This article explores the essence of insurance fraud in Ukraine and other countries, including Canada, details the main components (causes) of insurance fraud, revealed a number of problems faced by Ukraine in terms of dealing with fraudulence in the insurance industry including methods of dealing with it.. In conclusion, the necessity of consolidating efforts of the government, insurance companies and their associations in terms of Fight against insurance fraud in Ukraine has been proved.

Key words: *insurance fraud methods of dealing with insurance fraud of, association of insurers.*

Постановка проблеми. Формуванню сучасного страхового середовища, сталому розвитку страхового ринку та можливості виконання покладених на нього функцій перешкоджає безліч чинників. До таких чинників можна віднести недосконаліть правового регулювання страхової діяльності, кризові явища в економіці, недовіру до страхового бізнесу з боку населення. Не менш важливим чинником, який стримує розвиток і ефективне функціонування страхового ринку є його криміналізація, що проявляється у страховому шахрайстві.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Серед найбільш відомих учених-економістів, які досліджували проблеми шахрайства на страховому ринку є праці В. Базилевича, О. Барановського, Н. Внукової, О. Жабинець, С. Осадця.

Незважаючи на ґрунтовні дослідження в цій сфері, на нашу думку, варто приділити більше уваги для визначення проблем, пов'язаних із поширенням страхового шахрайства в Україні та шляхів їх вирішення.

Мета і завдання дослідження. Мета дослідження полягає у визначенні основних причин поширення страхового шахрайства в Україні та шляхів їх вирішення на основі вивчення теоретичних та оцінки практичних аспектів обраної проблематики. Для вирішення поставленої мети було сформульовано та вирішено такі завдання: визначено сутність страхового шахрайства в Україні, з'ясовано причини та проблеми поширення цього явища, а також запропоновані шляхи боротьби із проявами шахрайства на національному страховому ринку.

Виклад основного матеріалу дослідження. На сьогоднішній день страховий ринок є однією з найважливіших складових фінансової безпеки країни. Без розвиненого, ефективного та стабільного страхового ринку є неможливим забезпечення поступового соціально-економічного розвитку держави, безпечне функціонування суб'єктів господарювання, підвищення добробуту населення. Одним із основних чинників, які гальмують розвиток і ефективне функціонування страхового ринку на благо економіки є страхове шахрайство, яке щороку завдає колосальних збитків державі.

Страхове шахрайство – протиправна дія суб'єктів договору страхування, або третіх сторін, внаслідок чого суб'єкти договору отримують можливість обертати капітал на свою користь на незаконній та безоплатній основі.

Таким чином, страхове шахрайство відбувається, коли будь-яка дія однієї із сторін страхового договору вчиняється з наміром обманним шляхом отримати певну вигоду чи перевагу. Варто зазначити, що суб'єктами страхового шахрайства можуть бути не лише страхувальники, але й страховики разом із усіма посередниками, які діють на страховому ринку.

Існує безліч видів страхового шахрайства, які мають місце в усіх сферах страхування. Страхові шахрайства також варіюються від злегка перебільшеної претензії до навмисно скоєних ДТП чи навмисно завданих збитків майну. Шахрайські дії у сфері страхування також впливають на життя невинних людей, як безпосередньо через випадково або ж навмисно завдані травми чи матеріальну шкоду, так і побічно, адже ці протиправні дії несуть за собою збільшення страхових премій. Страхове шахрайство представляє дуже серйозну проблему, тому уряд разом із страховими організаціями докладають значних зусиль аби виявляти та стримувати цю протиправну діяльність.

Серед найбільш популярних мотивів вчинення страхового шахрайства найчастіше можна спостерігати такі:

- страхове шахрайство є єдиним джерелом прибутку;
- отримання максимальної компенсації;
- бажання повернути гроші, які були витрачені на страхові внески;
- додаткове джерело прибутку для самих страховиків;
- інші причини матеріального, або морального характеру.

З розвитком сфери страхування, збільшення попиту на страхові послуги і зростанням клієнтської бази, страховий ринок став приваблювати різного роду шахраїв та авантюристів [3].

Залежно від стадії розвитку страхового ринку страхове шахрайство і методи боротьби із ними має певні етапи.

На першому етапі кількість протизаконних дій на страховому ринку є невеликою і не має швидкої тенденції росту. Головним методом боротьби із шахрайством є підвищення страхових тарифів.

Другий етап характеризується більшою кількістю шахрайства, наслідки стають чіткими і відчутними. Страхові компанії не здатні самостійно протидіяти цим антизаконним діям, водночас важким процесом є збирання інформації щодо шахрайських дій та ще важчим є притягнення злочинців до будь-якого виду відповідальності.

Третьому етапові притаманне зростання кількості страхових злочинів. Виникають злочинні групи, на противагу яким створюються певні контролювальні органи, відбувається співробітництво страхових компаній між собою та іншими організаціями, обмін інформацією для боротьби із страховими злочинами.

Останній етап є проявом виходу діяльності шахраїв за межі країни. Посилюється корупція в середовищі працівників страхових компаній, поліцейських, митників, медпрацівників [2, с. 10-11].

Останній етап характерний розвинутим країнам, зокрема США та Канаді. Україна знаходиться на перехідному етапі між другим і третім етапом, тобто кількість шахраїв зростає, проте їхні дії залишаються безкарними. В Україні шахрайські дії проявляються переважно у здійсненні страхової діяльності організаціями, які не пройшли процедуру реєстрації або ліцензування, а також видачою фіктивних страхових полісів і нанесення страхувальникам збитку у вигляді позбавлення можливості отримання страхової виплати.

Страхове шахрайство має певні особливості. На Заході таке явище виникло практично із зародженням самих страхових відносин і продовжувало розвиватися разом із розвитком ринку страхових послуг. Варто відзначити, що страхове шахрайство в таких країнах, як США та Канада переважає у сфері медич-

ного страхування та страхування життя (рис. 1). Існують певні схеми, які містять різноманітних посередників у цій справі. Варто також зауважити, що шахрайство на страховому ринку несе негативні наслідки не лише для самих компаній, але й для простих людей, які виступають проти того, аби на страхових компаніях наживалися авантюристи, тим самим підриваючи їх фінансову стійкість.

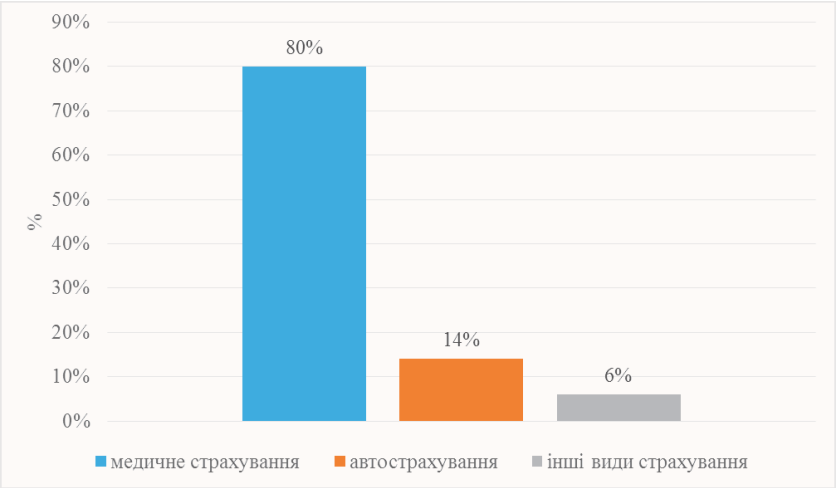


Рис. 1 Структура страхового шахрайства в Канаді

В Україні найбільша частка антизаконних дій у сфері страхування припадає на страхування майна, зокрема на автострахування (рис. 2).

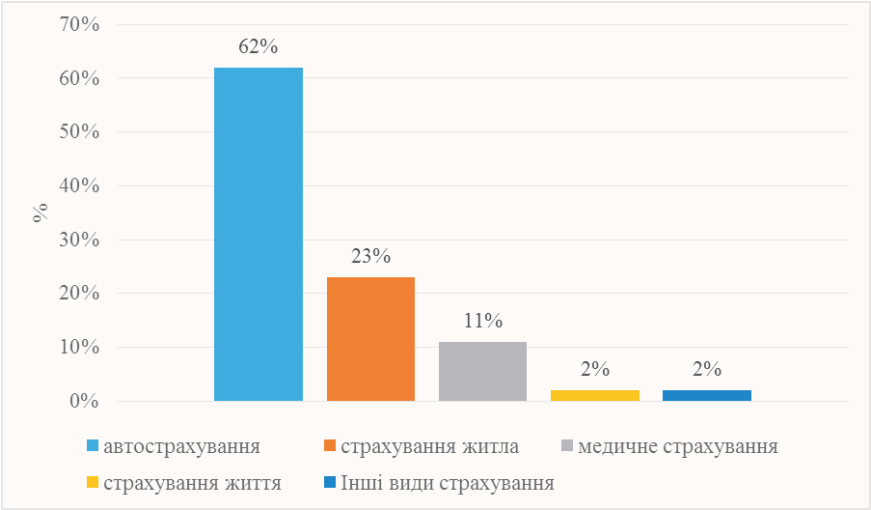


Рис. 2 Структура страхового шахрайства в Україні

Боротьба із проявами шахрайства у сфері страхування змушує страховиків об'єднуватись і створювати союзи, а державу вживати дієвих заходів задля вирішення цієї проблеми. Так, практично в усіх розвинутих країнах, де страхування відіграє важливу роль для ефективного функціювання національної економіки, існують спеціалізовані організації, головним завданням яких є забезпечення контролю на страхового ринку та протистояння проявам шахрайства на ньому (табл. 1).

Прикладом ефективної боротьби із злочинною діяльністю у сфері страхування слугує діяльність Страхового Бюро Канади (СБК), яке має чіткий план із вирішення цієї проблеми:

• ефективне лобіювання (лобіювання законів щодо боротьби із страховим шахрайством);

• міжрегіональна інформація (СБК має доступ до інформації щодо шахрайських дій у сфері страхування, яка використовується для відстежування трендів та розробки нової антишахрайської стратегії);

• співпраця із страховими компаніями, зокрема, надання їм необхідної інформації для захисту себе від шахрайських дій;

• СБК є партнером багатьох інших організацій із боротьби зі страховим шахрайством. Це означає обмін корисною інформацією між організаціями для попередження, виявлення та запобігання шахрайства на страхових ринках.

Таблиця 1

Організації із боротьби зі страховим шахрайством у провідних країнах світу та Україні

Країна	Організація
США	Національне страхове криміналістичне бюро (National Insurance Crime Bureau)
Канада	Страхове бюро Канади (Insurance Bureau of Canada)
Німеччина	Німецький союз страховиків (GesamtverbandderDeutschenVersicherungswirtschaft)
Англія	Асоціація британських страховиків
Україна	Національна комісія, що здійснює державне регулювання у сфері ринків фінансових послуг (Нацкомфінпослуг)

Враховуючи колосальні втрати страхового ринку від шахрайських операцій на ньому, Нацкомфінпослуг разом із чинними в Україні об'єднаннями страховиків, дійшла висновку про необхідність запровадження зарубіжного досвіду щодо створення єдиної інформаційної бази страхового ринку, у якій будуть накопичуватися відомості про страхові випадки і відшкодування збитків, а також створення спеціалізованих підрозділів у самих страхових компаніях, які будуть вести контроль за продажем страхових полісів та перевіркою створеної бази даних страхувальників.

Великим недоліком є те, що на сьогодні у Кримінальному кодексі України (ККУ) немає терміну «страхове шахрайство», таким чином, немає норм, які б регулювали злочинну діяльність. Згідно із ККУ покараннями за протиправну діяльність у сфері страхування є штраф розміром у 850 грн, суспільні роботи терміном до 240 год, виправні роботи до двох років, або обмеження волі до трьох років. Якщо має місце скоєння шахрайства у великих розмірах – штраф у розмірі 4250 грн, позбавлення волі від трьох до восьми років [1].

Висновки. Отже, можна стверджувати, що страхове шахрайство на ринку страхових послуг має суттєві наслідки, спричинюючи значні втрати для всіх суб'єктів страхового ринку, зокрема для держави. Витрати у випадках, які мають шахрайський характер, несуть 10–15% загальних розмірів страхових відшкодувань. Необхідним є покращення законодавчої бази щодо страхового шахрайства та використання досвіду зарубіжних країн, які мають багаторічний досвід у такій сфері, що насамперед передбачає створення єдиної бази страхувальників та консолідацію дій між владою, страховиками та їх об'єднаннями.

Література:

1. Кримінальний кодекс України від 5 квітня 2001 р. [Текст]. – К. : Атіка, 2001. – 160 с.
2. Заєць О. М. Правопорушення у сфері страхування під час розслідування страхових випадків / О. М. Заєць // Південноукраїнський правничий часопис. – 2010. – № 2. – С. 242–244.
3. Осадець С. С. Страхування : Підручник / Керівник авт. колективу і наук. ред. С. С. Осадець. – Вид. 2-ге, перероб. і доп. – К. : КНЕУ, 2002.
4. Пластун В. Л. Проблеми шахрайства та практика його усунення / В. Л. Пластун // Економіка : проблеми та практики : Збірник наукових праць. Випуск 254 : В 6 т. – Т. ІІ. – Днапропетровськ : ДНУ, 2009. – С. 477–488.
5. Правове регулювання світової страхової діяльності, Характеристика світових ринків страхування [Електронний ресурс]. – Режим доступу : www.insins.net.
6. Соболь Р. Г. Сутність державного регулювання страхової діляльності в Україні / Р. Г. Соболь // Економіка України. – 2009. – № 5. – С. 2–9.
7. Жабинець О. О. Боротьба з шахрайством у страховій діяльності : стан, досвід, перспективи [Текст] / О. О. Жабинець // Інтеграція країн з перехідною економікою у світовий економічний простір : стан і перспективи : Матеріали міжнародної наукової студентсько-аспірантської конференції. – Львів, 2005. – С. 112–113.
8. Coalition Against Insurance Fraud [Електронний ресурс]. Режим доступу : http://www.insurancefraud.org.

© Н. В. Михальчук

Отримано: 02 грудня 2016 р.

Прорецензовано: 07 грудня 2016 р.

Прийнято до друку: 17 грудня 2016 р.

Михальчук Н. В. Оцінка ефективності управління активами і пасивами ПАТ КБ «Приватбанк» / Н. В. Михальчук // Наукові записки Національного університету «Острозька академія». Серія «Економіка» : науковий журнал. – Острог : Вид-во НУ«ОА», грудень 2016. – № 3(31). – С. 152–157.

УДК:336.717.061

JEL-класифікація: E 58

Михальчук Наталія Василівна,
магістрантка, Національний університет «Острозька академія»

ОЦІНКА ЕФЕКТИВНОСТІ УПРАВЛІННЯ АКТИВАМИ І ПАСИВАМИ ПАТ КБ «ПРИВАТБАНК»

Процес управління активами та пасивами банківських установ є головним елементом банківського менеджменту, який поєднує узгодження управлінських рішень і досягнення необхідних пропорцій між обсягами та видами активних та пасивних операцій. У статті визначено сутність управління активами і пасивами банку як механізм збільшення ефективності діяльності. Здійснено аналіз активу і пасиву балансу комерційного банку. Проведено дослідження дотримання умов фінансової стійкості, ліквідності та дотримання нормативів ліквідності НБУ.

Ключові слова: *банк, управління активами і пасивами, структура балансу банку, ефективність, фінансова стійкість, ліквідність, нормативи.*

Михальчук Наталия Васильевна,
магистрантка, Национальный университет «Острожская академия»

ОЦЕНКА ЭФФЕКТИВНОСТИ УПРАВЛЕНИЯАКТИВАМИ И ПАССИВАМИ ПАТ КБ «ПРИВАТБАНК»

Процесс управления активами и пассивами банковских учреждений является главным элементом банковского менеджмента, который сочетает согласования управленческих решений и достижения необходимых пропорций между объемами и видами активных и пассивных операций. В статье определена сущность управления активами и пассивами банка как механизм повышения эффективности деятельности. Осуществлен анализ актива и пассива баланса коммерческого банка. Проведено исследование соблюдения условий финансовой устойчивости, ликвидности и соблюдения нормативов ликвидности НБУ.

Ключевые слова: *банк, управление активами и пассивами, структура баланса банка, эффективность, финансовая устойчивость, ликвидность, нормативы.*

Nataliia Mykhalchuk,
6 years student, National University «Ostroh academy»

THE ASSESSMENT OF EFFICIENCY OF PJSC CB «PRIVATBANK»ASSETS AND LIABILITIES MANAGEMENT

The process of bank assets and liabilities management is a key element of bank management that combines coordination of management decisions and achieve the required proportion between the amount and type of active and passive operations. This paper defines the essence of bank assets and liabilities management as a mechanism for improving efficiency of bank's operational activity. The analysis of the commercial bank's asset and liability, as well as the investigation of compliance with the terms of financial stability, liquidity and compliance with the liquidity norms of the NBU were conducted in the article.

Key words: *bank, asset and liability management, the structure of bank balance, efficiency, financial stability, liquidity, regulations.*

Постановка проблеми. Розгортання кризових явищ у банківській системі України та економіці держави загалом, а також необхідність стабілізації роботи банків в умовах жорсткої конкуренції та загострення кризи призводять до того, що в сучасній практиці першочергове завдання менеджменту будь-якої банківської установи полягає в ефективному управлінні активами і пасивами. Такий процес – це один із ключових факторів підвищення стабільності, ліквідності, надійності та прибутковості банківської діяльності, і його слід розглядати, як інтегрований підхід, який охоплює управління активами й пасивами, аналіз їх об'ємів і структури, а також організацію систем ризик-менеджменту в банку.

Забезпечення ефективного управління активами і пасивами знаходиться в числі стратегічних планів банку і потребує розробки відповідного комплексу методів та інструментів, а також заходів щодо їхнього впровадження, від яких залежатиме виконання поставлених цілей і завдань, а також величина прибутку, який своєю чергою є основним показником ефективності діяльності банківської установи як комерційної структури.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженню сутності поняття й розвитку методології управління активами та пасивами банків приділено значну увагу зарубіжних учених: М. Т. Джонса, Дж. Ф. Маршалла, П. Роуза, Дж. Сінкі та вітчизняних Ж. Довгань, Т. Корнієнко, О. Криклій, І. Ларіонову, В. Міщенка, А. Мороза, Л. Примостку, Савлука, І. Сало та інші. Однак питання забезпечення ефективності управління активами і пасивами комерційного банку недостатньо вивчена на сучасному етапі розвитку національної економіки та потребують подальших досліджень.

Мета і завдання дослідження. Мета дослідження полягає у визначенні оцінки ефективності управління активами і пасивами комерційного банку.

Виклад основного матеріалу. У міжнародній та вітчизняній практиці управління активами і пасивами є одним із фундаментальних понять фінансового менеджменту банку. Тому необхідно розглянути основні теоретичні аспекти та підходи до визначення поняття «управління активами та пасивами банку», які досліджували в наукових працях учені-економісти.

Так, О. Шварц стверджує, що «управління активами та пасивами банку» – цілеспрямований процес постійного регулювання структури активів і пасивів банку, спрямований на забезпечення ефективності банку: оптимізації ризику та забезпечення достатнього рівня ліквідності [3, с. 34–38].

Зарубіжний учений-економіст П. С. Роуз уважає, що «сутність управління активами та пасивами полягає у формуванні стратегій та заходів, які призводять структуру балансу банку у відповідності до його стратегічних програма» [2, с. 447].

Виходячи із вище зазначеного, заслуговує на увагу підхід видатного вченого-економіста Дж. Сінкі, який стверджує, «що процес управління активами та пасивами полягає в тому, що він поєднує окремі аспекти управління банківським портфелем в один скорегований процес при цьому основним завданням управління активами та пасивами виступає управління всімбанківським балансом, а не окремими його частинами, враховуючи альтернативність ставки процента й ліквідності. На короткостроковому періоді управління активами та пасивами банку націлено на ставку процента, а в довгостроковій перспективі – на ринкову цінність власного капіталу» [6, с. 392].

Найбільш повне та точне розкриття змісту, на нашу думку, сутності процесу управління активами і пасивами банку у вітчизняній практиці визначає Л. О. Примостка. Дослідниця розуміє зміст цієї категорії як скоординоване управління фінансами банку, у процесі якого через узгодження управлінських рішень та досягнення певних пропорцій між активними і пасивними операціями досягається кілька цілей, таких як підвищення прибутку, зниження ризиків, аналіз і контроль за ліквідністю, управління спредом [1, с. 249].

Під час дослідження теоретичних аспектів щодо трактування поняття управління активами та пасивами банків виявлено, що виділення однозначного та єдиного поняття не існує, оскільки всі представлені вище трактування спрямовані на одночасне досягнення багатьох стратегічних цілей банку і є взаємопов'язаними, тому їх доречно розглядати з різних аспектів, які визначаються основною метою та напрямом управління.

Аналіз управління активами та пасивами банку слід почати з аналізу структури зобов'язань на прикладі ПАТ КБ «ПриватБанк» за 2013–2015 роки (рис. 1).

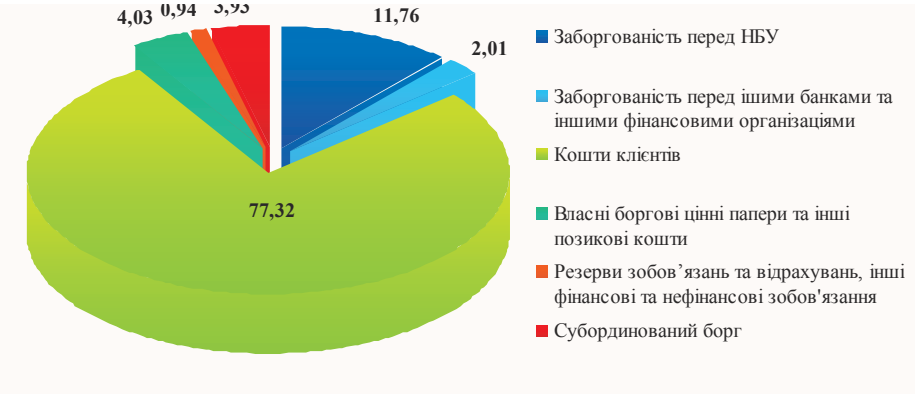


Рис. 1. Структура зобов'язань ПАТ КБ «Приватбанку» за 2015 рік, %

Джерело: сформовано автором на основі [5].

Із структури пасиву балансу (рис. 1.) чітко видно, що найбільшу питому вагу займають депозитні операції, про що свідчать обсяги депозитів, залучених від фізичних та юридичних осіб. Саме депозитні операції ПАТ КБ «ПриватБанк» є основним джерелом формування їх ресурсної бази. Станом 31.12.2015 року кошти клієнтів становили 177 974 млн грн, тобто 77,32% усіх зобов'язань банку. Тоді як міжбанків-

ські операції, представлені кредитами в НБУ та інших банках, дорівнювали 11,76% та 2,01% відповідно. Емісійні операції ПАТ КБ «Приватбанку» представлені випуском облігацій на внутрішньому ринку, векселів та депозитних сертифікатів. Сума власних боргових цінних паперів становить 9 271 млн грн, що у відсотковому відношенні становить лише 4,03%.

Активи складають істотну частину банківських операцій і в діяльності банків мають одне з первинних значень, що формують доходи банків.

З метою детального розгляду структури та динаміки активу балансу ПАТ КБ «ПриватБанк» проаналізуємо дані, наведені в таблиці 1.

Згідно із даними таблиці 1, загальна динаміка активів була позитивною. Так, загальний обсяг активів у 2015 році становив257 145 млн грн, що порівняно з 2015 роком більше на 46 242 млн грн.

Таблиця 1

Динаміка структури активів ПАТКБ «Приватбанк» за 2013-2015 роки

№	Показник	Роки			Абсолютний приріст, млн грн	
		2013	2014	2015	2014-2013	2015-2014
1	Грошові кошти, їх еквіваленти та обов'язкові резерви	21 221	14 447	29 184	-6774	14737
2	Заборгованість інших банків	13 185	13 321	3 365	136	-9956
3	Кредити та аванси клієнтам	133 604	159 173	189 314	25569	30141
4	Вбудовані похідні фінансові активи	3 816	19 978	30 673	16162	10695
5	Інвестиційні цінні папери для подальшого розвитку	440	981	1 734	541	753
6	Основні засоби	2 813	3 003	2 875	190	-128
7	Всього	175 079	210 903	257 145	35824	46242

Джерело: сформовано автором на основі даних [5].

Аналізуючи активи досліджуваного комерційного банку, можна зробити висновок, що основними серед його прибуткових операцій – кредитні, адже в активах банку кредити та аванси клієнтам становлять 73,62%. ПАТ КБ «ПриватБанк» кредитує переважно юридичних осіб. Частка таких кредитів становить 86,86% загального кредитного портфеля банку у 2015 році. Також значна частина активів банку знаходиться в грошових коштах та еквівалентах (11,35%), що оцінюють позитивно, оскільки це свідчить про активний розвиток банківської установи, що призводить до розширення спектра клієнтів й підвищує ліквідність банківської установи (рис. 2).

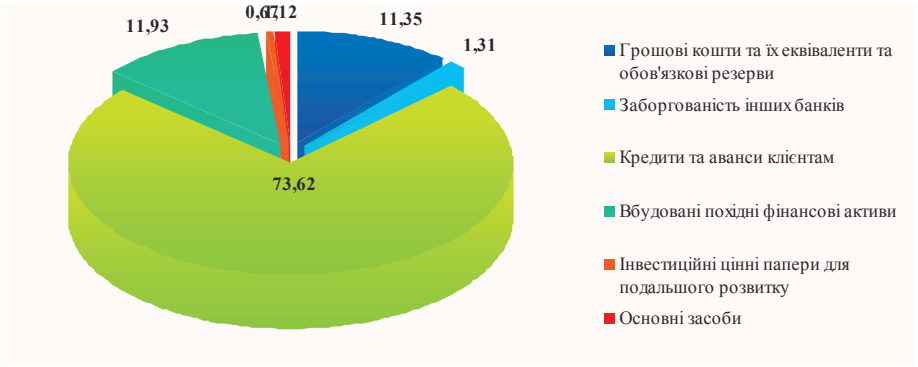


Рис. 2. Структура активів ПАТ КБ «Приватбанк» за 2015 рік, %

Джерело: сформовано автором на основі даних [5].

Таку суму грошових коштів на рахунках банку можна пояснити кількістю випущених карток, адже ПАТ КБ «ПриватБанк» є лідером ринку банківських карт в Україні. Йому належить 35,8 млн випущених платіжних карт, що складає 51,32% усього ринку. Це свідчить, що більшість підприємств та організацій, а також приватних підприємців обирають саме ПАТ КБ «Приватбанк» для розміщення власних коштів, отримання там заробітної плати, пенсії чи будь-яких інших виплат.

ПАТ КБ «Приватбанк» уважають найбільш інноваційним банком України. І хоча щороку на вдосконалення власного обладнання й орендованого майна він витрачає чималі кошти (майже 3 млн грн), в активах банку частка таких операцій становить усього 1,12%. Це можна пояснити тим, що приміщення відділень Приватбанку, в основному орендовані й не потребують значних капіталовкладень.

Вбудовані похідні фінансові активи є активами, що обліковуються за справедливою вартістю через прибуток або збиток. Тобто це вкладені банком кошти в цінні папери або ж інші матеріальні цінності. Частка таких операцій також значна, адже вони є одними з основних операцій банку (11,93%).Окрім того, Приватбанк 0,67% власної діяльності приділяє на придбання цінних паперів і подальший їх перепродаж. Крім того, як фінансово-стабільний банк Приватбанк надає кредити іншим банківським установам. Частка таких операцій становить 1,31%.

Отже, на основі проаналізованих даних можна зробити висновок, що за досліджуваний період динаміка активу та пасиву балансу ПАТ КБ «ПриватБанк» була позитивною.

У діяльності банків і банківських систем оцінка та управління економічною ефективністю набувають особливого значення, оскільки вона формує основу їх стабільного функціонування і розвитку. Саме тому для банку важливим є проведення оцінки фінансової стійкості банку, спостереження та управління нею під час здійснення фінансового менеджменту.

Для ефективності управління активами і пасивами на фінансовий стан комерційного банку для початку проаналізуємо показники фінансової стійкості та ліквідності, які відображено в таблиці 2.

Згідно із даними таблиці за досліджуваний період спостерігається негативна динаміка показників, проте більшість показників фінансової стійкості були в межах норми, окрім коефіцієнта мультиплікатора статутного капіталу, величина якого протягом 2013–2015 років коливалась у межах від 9 до 10. Це свідчить, по-перше, що темп зростання активів перевищував темп зростання акціонерного капіталу і, по-друге, про наявність тенденцій до зниження використання «потужностей» із залучення їх з акціонерного капіталу.

Що стосується коефіцієнта надійності, то за 2013–2015 роки спостерігається тенденція до зменшення зменшення та у 2015 році значення сягнуло критичного і становив 12,39%. Така ситуація свідчить про те, що, починаючи з 2015 року, банк має високий рівень залежності від залучених коштів, що призводить до зменшення фінансової стійкості банку.

Таблиця 2

Показники фінансової стійкості та ліквідності ПАТ КБ «ПриватБанк» за 2013-2015 роки

№	Показник	Нормативне значення	Роки			Абсолютний приріст, %	
			2013	2014	2015	2014-2013	2015-2014
1	Коефіцієнт надійності, %	Не менше 5 %	13,21	13,18	12,39	-0,23	-5,99
2	Коефіцієнт фінансового важеля	<20	9,56	8,01	8,57	-16,21	6,99
3	Коефіцієнт захищеності власного капіталу, %	-	13,48	13,34	11,47	-1,04	-14,02
4	Коефіцієнт участі капіталу у формуванні активів, %	Не менше 10 %	9,47	11,09	10,45	17,11	-5,77
5	Коефіцієнт мультиаплікатора статутного капіталу	12,0 – 15	10,56	9,01	9,57	-14,68	6,22
6	Коефіцієнт миттєвої ліквідності,%	Не менше 20 %	25,02	17,24	14,29	-31,10	-17,11
7	Коефіцієн генеральної ліквідності,%	-	18,31	19,34	18,02	5,63	-6,83
9	Коефіцієнт загальної ліквідності зобов'язань, %	Не менше 100 %	110,46	112,48	111,67	1,83	-0,72

Джерело: сформовано автором на основі даних [4; 5].

На противагу цьому коефіцієнт фінансового важеля мав тенденцію до зростання. За останні роки він збільшився на 6,99 одиниць і у 2015 році досягнув показника у 8,57 одиниць, що свідчить про збільшення ділової активності. Це вказує про збільшення ділової активності, проте також про зниження фінансової стійкості банку.

Коефіцієнт участі капіталу у формуванні ділових активів також був вищий за нормативне значення і за досліджуваний період спадав, що є негативним, оскільки це свідчить про те, що банку не вистачає власних коштів для покриття всіх зобов'язань, а також показує, що ПАТ «ПриватБанк» не має достатнього сформованого власного капіталу для активізації та покриття різних ризиків. Відповідно до розрахунків, коефіцієнт участі капіталу у формуванні ділових активів у 2014 році порівняно з 2013 роком зріс на 17,11%, проте у 2015 році зменшився на 5,77%, хоча частка власного капіталу банку у формуванні ділових активів є досить високою та стабільною.

Коефіцієнти миттєвої, генеральної та ліквідності активів у 2015 році в порівнянні з 2014 роком зменшились, що відображає, що банк не зможе погасити всі заборгованості наявними активами. Загалом показники фінансової стійкості свідчать про те, що банк є досить надійним, забезпечує належний захист продуктивним активам та демонструє високий рівень захищеності власного капіталу.

Таким чином, розраховані показники фінансової стікойсті банку свідчать про те, ще фінансовий стан ПАТ КБ «ПриватБанк» оцінюють як нестійкий, тобто його фінансова стійкість недостатньо забезпечена капіталом, який може захищати банк від імовірних ризикованих втрат у його діяльності. Розрахована система показників ліквідності ПАТ КБ «ПриватБанк», незважаючи на відхилення кількох із них, показала, що він дотримується нормативних вимог і забезпечує активами здатність погашати будь-які вимоги за своїми зобов'язаннями перед клієнтами.

Досліджуючи показники фінансової стійкості та ліквідності, необхідно також проаналізувати дотримання банком нормативів ліквідностів НБУ за 2013–2015 роки (табл. 3).

Таблиця 3

Динаміка дотримання нормативів НБУ ПАТ КБ «ПриватБанк» за 2013-2015 роки

№	Показники	Нормативне значення	Роки			Абсолютний приріст, %		Темп приросту, %	
			2013	2014	2015	2014-2013	2015-2014	2014-2013	2015-2014
1	Норматив регулятивного капіталу (Н1), млн грн	не менше 120 млн грн	18300	20311	22696	2011	2385	10,99	11,74
2	Норматив достатності (адекватності) регулятивного капіталу, %	не менше 40%	10,61	9,47	11,09	-1,14	1,62	-10,74	17,11
3	Норматив миттєвої ліквідності (Н4), %	не менше 20%	69,26	70,21	57,01	0,95	-13,20	1,37	-18,80
4	Норматив поточної ліквідності (Н5), %	не менше 40%	79,09	84,47	60,1	5,38	-24,37	6,80	-28,85
5	Норматив короткостроковості ліквідності (Н6), %	не менше 60%	90,28	99,36	97,32	9,08	-2,04	10,06	-2,05

Джерело: сформовано автором на основі даних [4; 5].

Усі нормативи НБУ було дотримано, що є позитивною тенденцією для банку. За даними таблиці норматив регулятивного капіталу у 2015 році порівняно з 2014 роком зріс на 11,74% і становив 22 696 млн грн. Показник нормативу достатності регулятивного капіталу також мав тенденцію до зростання та у 2015 році зріс на 17,11%, що вказує на зростання частки ризику, що її беруть на себе власники банку, а не кредитори та його вкладники. Показник миттєвої ліквідності у 2015 році порівняно з 2014 роком зменшився на 18,8% та дорівнював 57%, тобто близько 60% усіх зобов'язань банку за поточними рахунками клієнтів були забезпечені активами первинної ліквідності. Водночас зменшення нормативу короткострокової ліквідності на 2,05% відображає, що мінімально необхідний обсяг активів для забезпечення виконання зобов'язань протягом одного року в банку знизився.

Таким чином, за досліджуваний період динаміка дотримання нормативів, встановлених Національним банком України, ПАТ КБ «ПриватБанк» була позитивною, що відповідно вказує на те, що з точки зору ліквідності активів, кредитного ризику та інвестиційних обмежень управління активами і пасивами були ефективними. Окрім того, це свідчить про те, що банк здатний своєчасно та в повному обсязі виконувати свої зобов'язання перед потенційними клієнтами, а також забезпечує йому стабільність на ринку банківських продуктів.

Висновки. Отже, рівень ефективності управління активами і пасивами слід розглядати як один із найважливіших чинників підвищення стабільності, надійності, ліквідності та прибутковості діяльності банківських установ. Здійснивши аналіз стану динаміки та структури управління активами і пасивами на прикладі ПАТ КБ «ПриватБанк» за 2013–2015 роки, ми спостерігаємо позитивну тенденцію до зростання балансу. Так, у структурі пасиву балансу найбільшу частку займають депозитині операції залучених від фізичних та юридичних осіб. Загальний обсяг активів у 2015 році порівняно 2013 роком зріс на 46,88% за рахунок надання кредитів клієнтам. Якість управління активами та пасивами за досліджуваний період дозволяла забезпечувати ПАТ КБ «ПриватБанк» необхідний рівень ліквідності, про що свідчить дотримання нормативів НБУ.

В умовах жорсткої конкуренції, що супроводжує розвиток ринкової економіки, необхідно постійно вдосконалювати системи та форми управління активами і пасивами. Лише такий підхід до управління в комплексі забезпечує фінансову стійкість банку.

У зв'язку із сучасним станом ПАТ КБ «ПриватБанк», рішення української влади націоналізувати цей банк є важливим кроком щодо збереження фінансової стабільності, з метою гарантувати надійність операцій банку, з огляду на його системну роль у фінансовій системі України та уникнення паніки в

банківському секторі. Головними внутрішніми причинами такого прийняття рішення НБУ стали невідповідність нормативам адекватності (достатності) капіталу, стійка втрата платоспроможності, значний розрив між резервами та взятим кредитним ризиком.

Література:

1. Примостка Л. О. Фінансовий менеджмент в банку / Л. О. Примостка. – К. : КНЕУ, 2004. – 468 с.
2. Роуз П. С. Банковский менеджмент : Учебное пособие / П. С. Роуз. – М. : Дело ЛТД, 1995. – 743 с.
3. Шварц О. В. Інтегроване управління активами і пасивами як філософія управління сучасним банком / О. В. Шварц // Електронний науковий збірник : Вісник КЕФ КНЕУ імені Вадима Гетьмана. – 2010. – № 1. – С. 34–38.
4. Офіційний сайт Національного банку України. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.bank.gov.ua.
5. Річний фінансовий звіт за 2013–2015 роки. – [Електронний ресурс] // Офіційний сайт ПАТ «ПриватБанк» – Режим доступу : www.privatbank.com.ua.
6. Sinkey J. Financial Management in Commercial Banks / J. Sinkey. – M. : Catallaxy, 1994. – 820 c.

© С. В. Онишко

Отримано: 25 листопада 2016 р.

Прорецензовано: 01 грудня 2016 р.

Прийнято до друку: 06 грудня 2016 р.

Онишко С. В. До питання модернізації надання суспільних благ у контексті фінансової спроможності домогосподарств / С. В. Онишко // Наукові записки Національного університету «Острозька академія». Серія «Економіка» : науковий журнал. – Острог : Вид-во НУ«ОА», грудень 2016. – № 3(31). – С. 158–163.

УДК 336.14

JEL-класифікація: H31, H42

Онишко Світлана Василівна,
доктор економічних наук, професор, завідувач кафедри фінансових ринків Університету державної фіскальної служби України

ДО ПИТАННЯ МОДЕРНІЗАЦІЇ НАДАННЯ СУСПІЛЬНИХ БЛАГ У КОНТЕКСТІ ФІНАНСОВОЇ СПРОМОЖНОСТІ ДОМОГОСПОДАРСТВ

Стаття присвячена актуальним проблемам розбудови соціально-орієнтованої економіки з позиції надання і фінансування суспільних благ та послуг. Підкреслено необхідність розгляду цієї проблематики в тісному зв'язку з фінансовою спроможністю домогосподарств. Наголошено, що вдосконалення державного забезпечення соціальних стандартів повинне узгоджуватися із досягнутим рівнем економічного розвитку, а також виявленням можливостей участі громадян у розвитку суспільного сектора, мінімізуючи їх відчуття до суспільного утриманства через недостатність стимулів до інтенсивної праці та підприємницької діяльності.

***Ключові слова**: соціально-орієнтована економіка, суспільні блага, фінансове забезпечення, домогосподарства, споживчі витрати.*

Онышко Светлана Васильевна,
доктор экономических наук, профессор, заведующая кафедрой финансовых рынков Университета государственной фискальной службы Украины

К ВОПРОСУ МОДЕРНИЗАЦИИ ПРЕДОСТАВЛЕНИЯ ОБЩЕСТВЕННЫХ БЛАГ В КОНТЕКСТЕ ФИНАНСОВОЙ СОСТОЯТЕЛЬНОСТИ ДОМОХОЗЯЙСТВ

Статья посвящена актуальным проблемам построения социально-ориентированной экономики с позиции предоставления и финансирования общественных благ и услуг. Подчеркнуто необходимость рассмотрения этой проблематики в тесной связи с финансовой состоятельностью домохозяйств. Обращается внимание на то, что совершенствование государственного обеспечения социальных стандартов должно согласовываться с достигнутым уровнем экономического развития, а также с выявлением возможностей участия граждан в развитии общественного сектора, минимизируя их надежды к общественному потребительству в результате недостаточности стимулов к интенсивному труду и предпринимательской деятельности.

***Ключевые слова**: социально-ориентированная экономика, общественные блага, финансовое обеспечение, домохозяйства, потребительские расходы.*

Svitlana Onyshko,
doctor of Economics Sciences, professor, Head of Financial Markets Department, University of State Fiscal Service of Ukraine

TO THE ISSUE OF PUBLIC GOOD PROVIDING MODERNIZATION IN THE CONTEXT OF HOUSEHOLDS' FINANCIAL WEALTH

The article is devoted to urgent problems of building a socially oriented economy from the perspective of the provision and financing of public goods and services. The necessity of resolving this problem in close connection with the financial solvency of households have been underlined. The attention is drawn to the fact that the improvement of public provision of social standards should be consistent with the achieved level of economic development. The identification of opportunities for citizens to participate in the development of the public sector with minimizing their hopes of the public consumerism as a result of failure of incentives to intensive work and entrepreneurship now as the challenge for state policy in Ukraine have been stressed.

***Key words**: socially oriented economy, public goods, households' financial wealth, consumption expenditures.*

Постановка проблеми. В умовах розбудови соціально-орієнтованої ринкової економіки, що визнана однією із найперспективніших моделей організації суспільного виробництва та характеризується оптимальним поєднанням інтересів держави, населення і бізнесу, проблема узгодженості інтересів її суб'єктів у процесі їхньої взаємодії посідає вагоме місце в забезпеченні сталого розвитку суспільства. Розв'язання цієї проблеми тісно пов'язане із досконалістю надання і використання споживачами суспільних благ, які, з одного боку, неможливо вилучити зі споживання, а з другого, забезпечення яких неможливе чи майже неможливе винятково через дію ринкових механізмів.

За таких умов значну пропозицію суспільних благ здійснюють та фінансують через державний сектор. Водночас, як відомо, сучасні соціально-економічні трансформації характеризуються значною турбулентністю, що накладає суттєвий відбиток на надання суспільних благ винятково через бюджет. Переобтяження бюджету особливо відчутні у кризові періоди, які, на жаль, стають невід'ємною ознакою сучасності. Крім того, на процеси надання суспільних благ суттєвий відбиток накладають й інші чинники, зокрема такі як наростаюча тенденція старіння населення, що викликає необхідність перегляду моделей соціального захисту, ускладнює його фінансове забезпечення. Це стосується й інших складових соціального забезпечення непрацездатної частини населення для підтримки гідного рівня їх життя. Відтак, актуалізуються питання пошуку нових моделей, різних форм кооперації, врівноваження, соціального партнерства під час надання суспільних благ, зокрема у процесі його фінансового забезпечення, з метою збереження соціальної структури суспільства, стабільності соціальної системи для зменшення кількості і руйнівного впливу конфліктів у суспільстві, що становить базис його соціально-економічного розвитку.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. У науковій літературі існує значна кількість праць, зокрема й фундаментального характеру, що присвячені стану і розвитку суспільного сектора економіки. Можна виділити наукові розробки цієї проблеми зарубіжними науковцями, серед яких У. Беверидж, Ш. Бланкарт, Дж. М. Кейнс, Е. Ліндал, Т. Мальтус, В. Ойкен, В. Парето, А. Пігу, П. Самуельсон, Дж. Стігліц, Дж. Тобін, С. Фішер та інші.

Значний внесок також вітчизняних науковців, серед яких: В. Базилевич, Л. Баранник, В. Бодров, Т. Боголіб, С. Борисенко, І. Грановська, П. Єщенко, А. Колот, М. Кужелєв, О. Лактіонова, Е. Лібанова, Л. Лисяк, Н. Топішко, В. Тропіна, В. Федосов, І. Чугунов, А. Чухно та інші.

Водночас нові реалії через зміни і в системі цінностей суспільства, і у відносинах власності, і в інституційній структурі тощо, постійно диктують потребу в окремих випадках переоцінки, чи поглиблення певних положень розвитку суспільного сектора. Виникає необхідність розглянути ряд завдань через призму суміжних, прямо або опосередковано пов'язаних із такою проблематикою ланок економіки. Одна з таких ланок – це домогосподарства, фінансове становище яких здатне виконувати роль як безпосереднього джерела грошових коштів, необхідних для отримання послуг, зокрема суспільних, так і формування маневреного резерву суспільства загалом у разі виникнення фінансових шоків. У зв'язку з цим «Дослідження фінансів домогосподарств, їх фінансових відносин та інтересів мають бути пріоритетними, оскільки зростання добробуту кожної окремої людини укріпляє всю систему держави та зменшує негативні прояви, які притаманні кожній сфері, де взаємодіють різні економічні суб'єкти» [1, с. 154]. До цього слід додати й те, що питання формування соціально-орієнтованої економіки, досліджувані в контексті досягнення довгострокового економічного росту, докорінно змінюють роль домогосподарств в умовах ринкової системи господарювання і є базовим елементом існування економічних відносин у тому вигляді, у якому цього вимагає час [2, с. 40].

Мета і завдання дослідження. Метою статті визначено дослідження результативності регулювання суспільного розвитку через призму взаємозв'язку між фінансовими можливостями виконання державою завдань надання суспільних послуг та фінансовим становищем домогосподарств.

Виклад основного матеріалу. Соціалізація економіки – визначальна риса економічних трансформацій, що відбуваються в сучасному світі. Визначаючи сутність соціалізації, Д. Мамаєв зазначає, що це двосторонній, різноспрямований процес між «…тим, хто здійснює соціалізацію, і тим, хто піддається соціалізації» [3, с. 413]. При цьому під «соціальним» розуміють сукупність певних рис та особливостей суспільних відносин, інтегровану індивідами чи спільнотами у процесі спільної діяльності, у конкретних умовах, і яка виявляється в їх взаємостосунках, у становленні свого місця у суспільстві, до явищ і процесів суспільного життя. Відтак, коли говорити про соціалізацію економіки, то можна зауважити, що вона має бути соціально-відповідальною, а важливим узагальнювальним показником характеристики соціально-економічної системи є рівень соціалізації ВВП (табл. 1). Слід відразу зазначити, що в Україні значення показника соціалізації ВВП на чверть менше за середнє у країнах ОЕСР.

Дані, наведені в табл. 1, свідчать, що рівень соціалізації ВВП, розрахований як частка зарплати до ВВП та як частка зарплати і соціальних внесків наймачів до ВВП у досліджуваний період був найвищим у 2010-2013 роках (у середньому 0,42 і 0,49 відповідно), період, який можна охарактеризувати як період стабілізації. Співвідносним є також період 2005-2009 рр., що відзначався економічним розвитком, коли середні показники становили 0,38 і 0,49 відповідно. У 2015 р. рівень соціалізації ВВП, розрахований як частка зарплати до ВВП, становив лише 0,34.

У такому контексті можна зробити висновок насамперед щодо існування у процесі регулювання суспільних відносин суттєвої взаємозалежності між рівнями соціалізації та економічного розвитку, а це повністю корелює із сутністю соціалізації, про що йшлося вище.

Таблиця 1

Рівень соціалізації ВВП в Україні у 2003-2014 рр.

Роки	Частка зарплати до ВВП	Частка зарплати в доходах (довідково)	Частка зарплати і соц. внесків наймачів до ВВП	Рівень бідності	Співвідношення 10% найбагатших до 10% найбідніших
2003	0,35	0,45	0,46	0,67	6,2
2004	0,34	0,45	0,46	0,50	6,9
2005	0,36	0,46	0,49	0,28	6,9
2006	0,38	0,48	0,49	0,21	5,2
2007	0,39	0,51	0,49	0,13	5,4
2008	0,39	0,49	0,50	0,07	5,8
2009	0,40	0,48	0,49	0,06	5,3
2010	0,42	0,48	0,48	0,09	5,1
2011	0,41	0,49	0,47	0,08	4,9
2012	0,43	0,51	0,51	0,09	4,8
2013	0,43	0,51	0,50	0,08	5,3
2014	0,39	0,49	0,43	0,10	4,8

Джерело: розраховано за даними офіційного сайту Державної служби статистики України.

Щодо соціальної поляризації суспільства, то на неї вказують дані про співвідношення найбагатших і найбідніших груп, яке в Україні складає 30:1, тоді як у країнах ЄС воно становить 5,7:1. При цьому специфічність моделі бідності в Україні вбачають у тому, що вона супроводжує й економічно активних громадян: 79% бідних складають домогосподарства, у яких проживає хоча б одна працююча особа [4, с. 45]. Також варто зазначити наявність у світі різних підходів щодо реалізації соціальної складової концепції «держави загального добробуту». Якщо у глобальному вимірі йдуть пошуки траєкторій господарського розвитку, здатних поєднати зростання капіталу і доходів населення, то у високорозвинених країнах світу залишається домінуючою установка на неперервне зростання добробуту [5, с. 60].

У пошуках напрямів розв'язання цього питання для України слід погодитися з думкою В. Бодрова, який наголошує на хронічному відставанні соціальної сфери «…розвиток якої відірваний від економічного циклу і підпорядкований фазам політичного (виборного) циклу» [5, с. 56]. Водночас об'єктивність взаємозв'язку економічних і соціальних імперативів суспільного розвитку очевидна. Саме рівень економічного розвитку визначає рівень добробуту. Останній (який формує потреби суспільства) зумовлює економічний розвиток. Тому важлива активізація зворотного впливу соціальних чинників на економічний розвиток, що визначає їх роль як чітких орієнтирів для прийняття «…політикоекономічних рішень як тактичного, так і стратегічного характеру» [5, с. 55].

У контексті даних табл. 1 не менший інтерес викликає питання вагомості заробітної плати в забезпеченні різних потреб громадян, зокрема, щодо придбання товарів і послуг (рис. 1), зважаючи, що загальні доходи громадян формуються як із заробітної плати, так і інших складових, а саме: прибутку, змішаного доходу, доходу від власності, соціальних допомог та трансфертів.

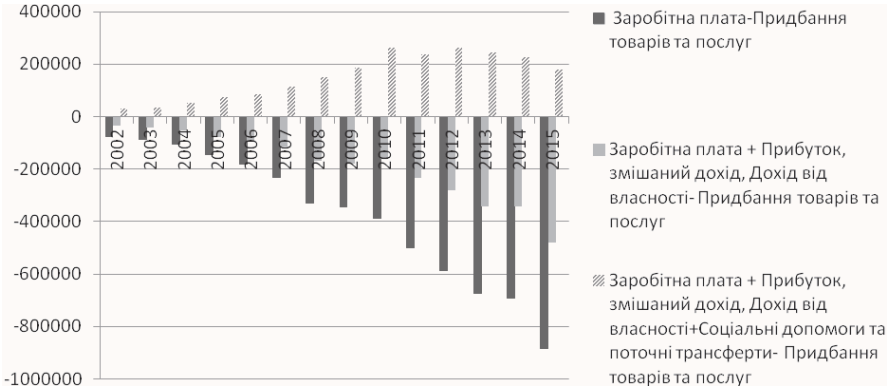


Рис 1. Покриття потреби у придбанні товарів і послуг за рахунок різних видів доходів в Україні у 2003–2015 рр.

Наведений рисунок чітко ілюструє той факт, що за рахунок таких фінансових джерел доходу як заробітна плата, прибуток, змішаний дохід та дохід від власності без соціальних допомог та поточних трансфертів за всіма роками (виключення становить 2008 р.) немає можливості покрити всі витрати на

придбання товарів і послуг. Середні доходи домогосподарств до їх середніх витрат у 2003-2015 рр. не перевищували значення 1,27, а в середньому впродовж аналізованого періоду дорівнювали навіть 1,15.

Щодо прожиткового мінімуму, що є базовим державним соціальним стандартом у сфері доходів населення й обчислюється з вартості мінімального набору продуктів харчування, непродовольчих товарів та послуг, ресурси домогосподарств на їх одного члена в аналізованому періоді жодного разу не перевищили цей мінімум вдвічі. Тобто ресурси домогосподарств незначні навіть щодо прожиткового мінімуму, навколо розмірів якого точиться постійна дискусія через його низький рівень. Це слугує підтвердженням украй низького загалом рівня платоспроможності доходів населення.

Крім того, подібний стан реальних доходів населення безпосередньо зумовлює потребу активізації фінансового забезпечення соціальних стандартів із боку держави. Його негативний вплив проявляється щодо і структури споживчих витрат, і сукупного попиту загалом. Невисокий рівень витрат на оплату праці в Україні це ключовий чинник скорочення попиту населення, внутрішнього ринку, а відтак, загроз для економічного зростання.

Як ми вже зазначали, структура сукупного попиту в Україні не відображає соціально-орієнтованих тенденцій, адже основу приватного споживання складають харчові продукти, а також зростання частки витрат на оплату комунальних послуг (табл. 2).

Таблиця 2

Структура споживчого попиту в Україні у 2008-2015 рр. (%)

Показники	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015
Споживчі сукупні витрати	86,2	87,8	90,0	90,2	90,9	90,3	90,4	90,6
продукти харчування та безалкогольні напої	48,9	50,0	51,6	51,3	50,2	50,1	50,2	52,2
непродовольчі товари і послуги	35,1	34,6	35,1	35,5	37,2	36,7	36,3	33,4
Неспоживчі сукупні витрати	13,8	12,2	10,0	9,8	9,1	9,7	9,6	9,4
Довідково: оплата житла, комунальних продуктів та послуг	6,6	7,7	7,6	8,0	8,3	8,0	8,3	8,4

Джерело: офіційний веб-сайт Державної служби статистики України.

Наведені дані свідчать про вкрай неоптимальну структуру споживчих витрат, що склалася в Україні. За таких умов відсутність сукупного попиту і його деформована структура здійснюють негативний вплив на виробництво, а також і на можливості розвитку соціуму, що актуалізує пошуки раціоналізації надання суспільних послуг.

У такому контексті викликає інтерес твердження В. Буреги про те, що «Соціальні потреби, які зводяться до потреби наполягати на своїх правах – потреба «для себе» протилежні і водночас взаємодіють із потребами виконувати свої обов'язки – потребами «для інших», а також уточнює, що «Сили і тих, і інших контролюються соціальними нормами, які формуються в результаті складної взаємодії історичних, економічних, національних та інших факторів» [6, с. 128].

Тобто йдеться про комплексний підхід із тяжінням до неокласичних теорій розподілу доходів. Загальні принципи при цьому, зокрема щодо соціального забезпечення і ролі держави полягають у забезпеченні базових пенсій, чи допомог (втрата годувальника, інвалідність тощо), а також рівня життя населення не нижче за встановлені соціальні стандарти та створенні умов для реалізації власної ініціативи працівників, самостійного регулювання свого добробуту за рахунок обов'язкових і добровільних внесків. «Основою соціальної політики має бути пошук балансу між особистою відповідальністю громадян за власні життя, здоров'я, соціально-економічне становище та саморозвиток і відповідальністю держави за рівень життя її громадян, надання їм можливостей для самореалізації» [4, с. 108].

Водночас очевидно, що за будь-яких співвідношень джерел фінансового забезпечення суспільно-необхідних потреб особливого значення набуває загальний рівень фінансової спроможності населення. Провідним чинником базової соціальної незахищеності громадян уважають низькі доходи основної маси працюючого населення внаслідок несправедливого розподілу національного доходу [7, с. 111]. Поділяючи подібну точку зору, на наш погляд, не можна абстрагуватися й від нераціональної структури доходів населення, яка здатна свідчити, крім інших причин, і про певну пасивність щодо залучення інших джерел формування доходів, маючи на увазі надії на суспільне утриманство, відсутність стимулів до інтенсивної праці та підприємницької діяльності. Так, частка доходів від підприємницької діяльності та самозайнятості в загальних доходах домогосподарств на покриття їх потреб на товари і послуги у 2003-2014 рр. не перевищувала в середньому показника 0,47.

Підсумовуючи, слід повністю погодитися з позицією Н. Топішко, що соціальний захист потрібно розглядати не просто як перерозподіл національного продукту на користь малозабезпечених, а як комплекс заходів соціально-економічного характеру щодо регулювання суспільних відносин із метою підвищення макроекономічної і політичної стабільності, недопущення поглиблення соціальної нерівності [7, с. 113].

Сьогодні глибину суспільних протиріч, рівня соціального неблагополуччя пропонують вимірювати «індексом соціального дискомфорту», розрахованого як сумарне значення рівня безробіття та інфляції. Зокрема, в Україні цей індекс у декілька разів перевищує значення, які склалися у розвинених країнах та охарактеризований як соціально-дефіцитна економіка [7, с. 109–110].

Співпраця та співвідповідальність держави і громадян сьогодні належать до ключових ознак громадянського суспільства. У контексті суспільних послуг держава має забезпечити мінімальні стандарти споживання суспільних благ. Суспільні товари, що мають змішаний характер, фінансуються із різних джерел і їх виробництво частково комерціалізується, а це створює передумови для підвищення ефективності виробництва суспільних благ. Йдеться про надання й одержання таких послуг як освітянські, медичні, пенсійного забезпечення, тобто тих, що належать до стандартів споживання, а також рівня життя населення. Однак очевидно, що досягнення цього завдання можливо лише за умови відповідної фінансової спроможності сектора домогосподарств.

Передусім важливо подолати диспропорції в самій системі оплати праці, які не лише деформують структуру сукупного попиту, але й поглиблюють інституціональні деформації в суспільстві. Відповідно до результатів досліджень спеціалістів Міжнародної організації праці 1% зниження частки оплати праці в національному доході впливає на суттєве негативне зниження споживання населення: всі країни (за виключенням Аргентини, Австралії та Південної Африці) зазнають 0,3% падіння споживчих витрат відповідно до 1% зниження частки доходів від оплати праці у ВВП. У країнах із значною кількістю населення і відповідно значним внутрішнім ринком (країни Єврозони, Китай, Мексика, Туреччина, США) таке падіння призводить навіть до більшого зниження споживання – 0,4 – 0,5% [8].

У нівелюванні таких негативів важливу роль відіграє врегулювання мінімального рівня оплати праці, який справді відповідав би потребам людини в цивілізованому суспільстві. Це стосується й регулювання рівня пенсійного забезпечення, що також впливає на динаміку і структуру споживчого попиту, особливо враховуючи високу частку пенсіонерів в Україні, особливо тих, рівень пенсій яких є невисоким. Не менш важливою проблемою є забезпечення зростання рівня зайнятості, сприяння працевлаштування та розробка ефективних програм соціального захисту населення, яке втратило роботу. Всі ці та аналогічні заходи цілком правомірні, їх широко обговорюють на всіх рівнях і вони направлені на підвищення рівномірності розподілу суспільних благ і послуг. Проте слід звернути увагу й на інші складові цієї проблеми, що лежать у площині якості як соціальної, так і бюджетної політики. Щодо останньої, йдеться, зокрема, про процедури бюджетного планування, затвердження та виконання бюджетів. Недостатнє використання такого інструменту як фіскальні правила насамперед правило доходів, правило витрат, правило боргу тощо, гальмують демократичні процеси, рівень прозорості та відповідальності, зокрема під час визначення обсягів забезпечення соціальних стандартів. Відповідно до Кодексу фіскальної прозорості МВФ (2014 р.) важлива необхідність забезпечення громадян доступом до інформації про наслідки фіскальної політики та можливості участі в обговоренні бюджету. Сьогодні за оцінкою Міжнародного бюджетного співтовариства (ІВР) ступінь за яким уряд надає можливості для участі суспільства в бюджетних процесах, Україна має 23 зі 100 балів.

Висновки. Отже, раціоналізація процесів соціалізації ВВП повинна ґрунтуватися на оптимальному поєднанні об'єктивно взаємопов'язаних економічних і соціальних імперативів суспільного розвитку. Нагальною є потреба узгодженості, з одного боку, удосконалення державного забезпечення соціальних стандартів (на основі досягнутого рівня економічного розвитку), а з другого – виявлення можливостей участі домогосподарств у розвитку суспільного сектора, мінімізуючи їх відчуття до суспільного утриманства, через недостатність стимулів до інтенсивної праці та підприємницької діяльності.

Звідси випливає й можливість розширення горизонтів оптимізації структури фінансового забезпечення соціальних потреб за рахунок доходів членів суспільства, зберігаючи при цьому загальні правила, соціальні стандарти. Загалом подібна модернізація означає не зменшення, а навпаки, зростання ролі держави, однак у її якісному вимірі, адже головна інновація полягає у зміні моделі суспільного розвитку: в «… переходе от либерального фундаментализма к ответственному государственному регулированию».

Література:

1. Лактіонова О. А. Оцінка фінансової гнучкості домогосподарств / О. А. Лактіонова // Науковий вісник Херсонського державного університету. Серія «Економічні науки». – 2015. – Випуск 12. – Частина 2. – С. 153–159.

2. Кужелєв М. О. Формування національної моделі корпоративної соціальної відповідальності / М. О. Кужелєв // Схід. – Вип. 2. – Донецьк : Східний видавничий дім, 2012. – С. 40–44.

3. Мамаєв Д. Ю. Трансформація поняття «соціалізація» та її механізмів в історичному аспекті / Д. Ю. Мамаєв // Сучасні проблеми психології. – 2000. № 7. – С. 413–422.

4. Модернізація України – наш стратегічний вибір : Щорічне Послання Президента України до Верховної Ради України. – К. : НІСД. 2011. – 416 с.

5. Бодров В. Г. Економічне і соціальне в суспільному розвитку епохи постмодернізму / В. Г. Бодров // Філософія фінансової цивілізації: людина у світі грошей : Матеріали У Міжнародних філософсько-економічних читань (28-29 травня 2012 року, Ірпінь) ; Редколегія. Відп. секретар З. С. Скринник. – Львів, 2012 – С. 53–62.

6. Бурега В. В. Социально-адекватный менеджмент. В поисках новой парадигмы. [монография] / В. В. Бурега. – К. : Издательский центр «Академия», 2001. – 272 с.

7. Топішко Н. П. Система соціального захисту населення як соціальний, економічний та політичний стабілізатор розвитку суспільства / Н. П. Топішко // Наукові записки Національного університету «Острозька академія», Серія «Економіка» : збірник наукових праць / ред. кол. : І. Д. Пасічник, О. І. Дем'янчук. – Острог : Видавництво національного університету «Острозька академія», 2014. – Випуск 27. – С. 108–113.

8. Analysis of EU-27 household final consumption expenditure – Baltic countries and Greece still suffering most from the economic and financial crisis http://ec.europa.eu/eurostat.

9. Стиглиц Д. Глобализация : тревожные тенденции / Д. Стиглиц. – М. : Национальный научный фонд. – 2003.

© О. Д. Рожко

Отримано: 28 листопада 2016 р.

Прорецензовано: 03 грудня 2016 р.

Прийнято до друку: 09 грудня 2016 р.

Рожко О. Д. Прагматика процесів бюджетної децентралізації та удосконалення підходу до оцінювання ефективності фінансової еквалізації / О. Д. Рожко // Наукові записки Національного університету «Острозька академія». Серія «Економіка» : науковий журнал. – Острог : Вид-во НУ«ОА», грудень 2016. – № 3(31). – С. 164–172.

УДК: 336.14

JEL-класифікація: H72, H77

Рожко Олександр Дмитрович,
кандидат економічних наук, доцент кафедри фінансів Київського національного університету імені Тараса Шевченка

ПРАГМАТИКА ПРОЦЕСІВ БЮДЖЕТНОЇ ДЕЦЕНТРАЛІЗАЦІЇ ТА ВДОСКОНАЛЕННЯ ПІДХОДУ ДО ОЦІНЮВАННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ ФІНАНСОВОЇ ЕКВАЛІЗАЦІЇ

У статті здійснено аналіз бюджетних показників та на цій підставі ідентифіковано основні тенденції бюджетної децентралізації в Україні. Виокремлено новації в частині передачі органам місцевого самоврядування додаткових бюджетних повноважень і закріплення стабільних джерел доходів для їх реалізації. Доведено, що в основі побудови бюджетної системи повинна стати модель децентралізації змішаного типу. Здійснено оцінку ефективності фінансової еквалізації міжбюджетного розподілу коштів відповідно до розробленої автором структурно-логічної схеми. Удосконалено науково-методичний підхід до оцінювання ефективності фінансової еквалізації, що ґрунтується на вимірюванні коефіцієнту Джині та побудові кривої Лоренца для оцінювання нерівномірності доходів обласних бюджетів у розрахунку на одну особу постійного населення до та після отримання міжбюджетних трансфертів.

Ключові слова: *місцеві бюджети, міжбюджетний розподіл коштів, фінансова залежність місцевих бюджетів, податкоспроможність місцевих бюджетів, міжбюджетні трансферти, фінансова еквалізація, субвенція.*

Рожко Олександр Дмитрович,
кандидат экономических наук, доцент кафедры финансов
Киевского национального университета имени Тараса Шевченка

ПРАГМАТИКА ПРОЦЕССОВ БЮДЖЕТНОЙ ДЕЦЕНТРАЛИЗАЦИИ И УСОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ ПОДХОДА У ОЦЕНИВАНИЮ ЭФФЕКТИВНОСТИ ФИНАНСОВОЙ ЭКВАЛИЗАЦИИ

В статье осуществлен анализ бюджетных показателей и на этом основании идентифицированы основные тенденции бюджетной децентрализации в Украине. Выделены новации в части передачи органам местного самоуправления дополнительных бюджетных полномочий и закрепление стабильных источников доходов для их реализации. Доказано, что в основе построения бюджетной системы должна стать модель децентрализации смешанного типа. Осуществлена оценка эффективности финансовой эквализации межбюджетного распределения средств в соответствии с разработанной автором структурно-логической схемой. Усовершенствован научно-методический подход к оценке эффективности финансовой эквализации, основанный на измерении коэффициента Джини и построении кривой Лоренца для оценки неравномерности доходов областных бюджетов в расчете на одного человека постоянного населения до и после получения межбюджетных трансфертов.

Ключевые слова: *фискальное пространство, государственные финансы, инструментарий формирования фискального пространства, фискальная уязвимость, фискальные инструменты, фискальная политика.*

Oleksandr Rozhko,
Ph.D. in Economics, Professor at the Department of Finance, Taras Shevchenko National University of Kiev

PRAGMATISTS IN PROCESSES OF THE FISCAL DECENTRALIZATION AND IMPROVEMENT OF APPROACHES TO THE EVALUATION OF THE EFFECTIVENESS OF FINANCIAL EQUALIZATION

The analysis of budget indicators is held. On this basis, the main trends in the fiscal decentralization in Ukraine are identified. The innovations are determined in the transfer of extra-budgetary authority to the local government and securing stable sources of revenue for their implementation. It is proved that there should be decentralized model of mixed type in the basis of the budget system. The estimation of efficiency of financial equalization of the budgetary allocation used by the state to create fiscal space is held according to the author's structural and logical scheme. The author's approach to evaluating the effectiveness of financial equalization based on consideration of the Gini coefficient and the Lorenz curve constructing for the evaluation of uneven incomes of regional budgets per capita permanent population before and after the reception of intergovernmental transfers is improved.

Key words: *fiscal space, public finance, fiscal space forming tools, fiscal vulnerability, fiscal instruments, fiscal policy.*

Постановка проблеми. На сьогодні реформування бюджетного сектору національної економіки передбачає принципові зміни методів формування та використання фінансових ресурсів держави на всіх рівнях бюджетної системи. Одним із основних завдань реновації сучасної бюджетної системи України є створення ефективного механізму бюджетного регулювання з урахуванням характерних особливостей та специфіки міжбюджетних відносин та бюджетного потенціалу органів місцевого самоврядування.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблеми розвитку та фінансування місцевих бюджетів є предметом наукових розвідок багатьох учених, зокрема Т. Далєвської [1], М. Деркача [2], О. Козенко [3], Т. Ставерської [4], Ю. Яценко [5] та ін. Втім революційний характер змін суспільних відносин в Україні потребує пошуку нових підходів до вирішення гострих економічних проблем, зокрема в умовах децентралізації, що спричиняє появу нових завдань, які стоять перед фінансовою наукою. Невирішеними залишаються проблеми неспроможності існуючої системи функціонування місцевих бюджетів для ефективного виконання владних повноважень та фінансування надання бюджетних послуг на належному рівні.

Мета і завдання дослідження. Зважаючи на вищезазначене, метою статті є ідентифікація основних тенденцій бюджетної децентралізації в Україні та подання авторського підходу до оцінювання ефективності фінансової еквалізації на основі врахування коефіцієнту Джині та побудові кривої Лоренца для оцінювання нерівномірності доходів обласних бюджетів у розрахунку на одну особу постійного населення до та після отримання міжбюджетних трансфертів.

Виклад основного матеріалу. У 2016 р. в Україні налічується 10838 місцевих бюджетів (без місцевих бюджетів Автономної Республіки Крим, м. Севастополя, території АТО), зокрема 224 міських бюджетів міст районного значення; 592 селищних бюджети; 27 бюджетів районів у містах; 9199 сільських бюджетів, а також 792 бюджети мають прямі відносини з державним бюджетом: 24 обласні; 1 міський м. Києва; 148 міські міст обласного значення; 460 районні бюджети, 159 бюджетів об'єднаних територіальних громад [6]. За результатами аналізу бюджетних показників (табл. 1) ідентифіковано основні тенденції бюджетної децентралізації в Україні, зокрема:

Таблиця 1

Динаміка співвідношення доходів Зведеного, Державного та місцевих бюджетів до ВВП України впродовж 2007–2015 років, %

Роки	Доходи Зведеного бюджету	Доходи Державного бюджету			Доходи місцевих бюджетів		
		Доходи	Трансферти	Всього	Доходи	Трансферти	Всього
2007	30,5	22,4	0,6	23,0	8,1	6,8	14,9
2008	31,4	23,6	0,8	24,4	7,8	6,7	14,5
2009	29,9	22,1	0,9	23,0	7,8	7,0	14,7
2010	28,1	20,9	0,6	21,5	7,2	7,0	14,2
2011	29,5	23,1	0,2	23,3	6,4	7,0	13,5
2012	30,5	23,6	0,1	23,7	6,9	8,5	15,4
2013	29,1	22,2	0,1	22,3	6,9	7,6	14,5
2014	29,2	22,7	0,1	22,8	6,5	8,3	14,8
2015*	31,8	26,5	0,2	26,7	5,2	9,3	14,5

*2015 р – використано прогнозований МВФ показник ВВП на рівні 1 980,7 млн грн.

Джерело: дані Міністерства фінансів України, Державної казначейської служби України, Державної служби статистики України.

по-перше, зниження відношення доходів місцевих бюджетів до ВВП, що зумовлено зміною структури доходів у частині збільшення обсягів трансфертів із 7% ВВП у 2010 році до 8,3% ВВП у 2014 році та 9,3% ВВП у 2015 році), а також зростанням номінального ВВП швидшими темпами, ніж зростання доходів місцевих бюджетів;

по-друге, зниження частки доходів місцевих бюджетів у структурі Зведеного бюджету України (рис. 1) свідчить про високий рівень централізації бюджетної системи та фінансової залежності місцевих бюджетів від Державного бюджету. Так, якщо питома вага доходів місцевих бюджетів (без трансфертів) у Зведеному бюджеті України у 2010 році складала 25,6%, у 2014 році цей показник був на рівні 23,8%, а на 2015 рік плановий показник складає 16,4%;

по-третє, нерівномірності формування доходів місцевих бюджетів між регіонами як за загальними обсягами, так і за рівнем доходів на одну особу населення. Найбільший обсяг доходів місцевих бюджетів (без врахування міжбюджетних трансфертів) мають столиця м. Київ та промислові області: Дніпропетровська, Харківська;

по-четверте, зниження питомої ваги місцевих видатків у структурі Зведеного бюджету України. Так, якщо коефіцієнт децентралізації видатків у 2010 році був на рівні 40,2%, у 2012 році – 44,9% (в середньо-

му за період 2010–2014 рр. – 42,8%), то у 2015 році відповідний показник складає 41,1% (рис. 2). Це можна пояснити зростанням потреб фінансування оборонної галузі, додаткових видатків на обслуговування державного боргу через девальвацію національної валюти тощо. Практичне втілення законодавчих норм щодо розмежування видаткових повноважень та забезпечення фінансової автономії місцевого самоврядування сприятимуть покращенню ситуації;

Рис. 1. Питома вага доходів місцевих бюджетів у доходах Зведеного бюджету України за 2007-2015* роки (коефіцієнт децентралізації за доходами)

*Прогнозні дані.
Джерело: дані Мінфіну та Держказначейства України.

Рис. 2. Питома вага видатків місцевих бюджетів у видатках Зведеного бюджету України за 2007-2015* роки (коефіцієнт децентралізації за видатками)

*На 2015 р. – прогнозне значення.
Джерело автором за: дані Мінфіну та Держказначейства України.

по-п'яте, збільшення фінансової залежності місцевих бюджетів від міжбюджетних трансфертів. Як свідчить структура доходів місцевих бюджетів (табл. 1), тенденція щодо зростання частки міжбюджетних трансфертів утримується протягом багатьох років. Якщо у 2010 році показник обсягу трансфертів як частки ВВП складав 7% ВВП, то у 2015 році цей показник зріс до 9,3% ВВП.

Відзначені тенденції засвідчують, що обсяг власних фінансових ресурсів місцевих бюджетів є недостатнім для ефективного виконання владних повноважень та фінансуванні надання бюджетних послуг у належному обсязі та якості, що збільшує залежність місцевих бюджетів від державного бюджету та підвищує рівень централізації бюджетної системи. Це сигналізує про незбалансованість розподілу повноважень між рівнями державної та місцевої влади і недосконалість організації системи міжбюджетних відносин, а також про необхідність подальшого нарощування дохідної частини місцевих бюджетів.

Для подолання зазначених проблем у «Концепції реформування місцевого самоврядування та територіальної організації влади в Україні» [7] визначено такі пріоритетні напрями бюджетної децентралізації: забезпечення бюджетної автономії та фінансової самостійності місцевих бюджетів; стимулювання громад до об'єднання та формування спроможних територіальних громад; закріплення за місцевими бюджетами стабільних джерел доходів та розширення наявної дохідної бази місцевих бюджетів; децентралізація видаткових повноважень та чіткий розподіл компетенцій, сформований за принципом субсидіарності; надання нових видів трансфертів та посилення відповідальності профільних міністерств за реалізацію державної політики у відповідних галузях; визначення нового механізму бюджетного регулювання та вирівнювання.

Під час реалізації положень такої Концепції було вжито певні заходи. У 2015 році прийнято зміни до Бюджетного [8] та Податкового кодексів України щодо передачі органам місцевого самоврядування додаткових бюджетних повноважень і закріплення стабільних джерел доходів для їх реалізації:

– систему вертикального збалансування місцевих бюджетів замінено системою горизонтального вирівнювання податкоспроможності територій залежно від рівня надходжень податку на доходи фізичних осіб на одного жителя (рис. 3). При цьому місцеві бюджети з рівнем надходжень нижче 0,9 середнього показника по Україні отримуватимуть базову дотацію (80% суми, необхідної для досягнення показника 0,9). Водночас із бюджетів зі значним рівнем надходжень на одного жителя кошти вилучатимуться не в повному обсязі, як за чинною системою, а лише 50% перевищення індексу податкоспроможності 1,1 до середнього значення по Україні. Для покриття можливих диспропорцій місцевих бюджетів усіх рівнів також передбачено введення стабілізаційної дотації в обсязі не менше 1% надходжень податків та зборів до місцевих бюджетів (протягом трьох років після набрання чинності Закону [9]);

Рис. 3. Вирівнювання податкоспроможності місцевих бюджетів замість системи балансування [10]

– запроваджено нові субвенції з державного бюджету місцевим бюджетам: освітню, медичну та інші, що розраховуються на основі державних соціальних стандартів і нормативів (рис. 4);

– надано право органам місцевого самоврядування самостійно визначати ставки місцевих податків та зборів, а також встановлювати пільги з їх сплати;

– надано право здійснювати місцеві зовнішні запозичення всім містам обласного значення (до цього часу такі запозичення могли здійснювати лише міста з чисельністю населення понад триста тисяч жителів);

– розширено джерела формування дохідної бази місцевих бюджетів за рахунок передачі їм окремих доходів із державного бюджету: 100% плати за надання адміністративних послуг, 100% державного мита, 10% податку на прибуток підприємств приватного сектору економіки, а також до місцевих бюджетів також зараховано 80% екологічного податку, запроваджено акцизний податок із реалізації підакцизних товарів суб'єктами господарювання у сфері роздрібної торгівлі за ставкою 5% від їх вартості;

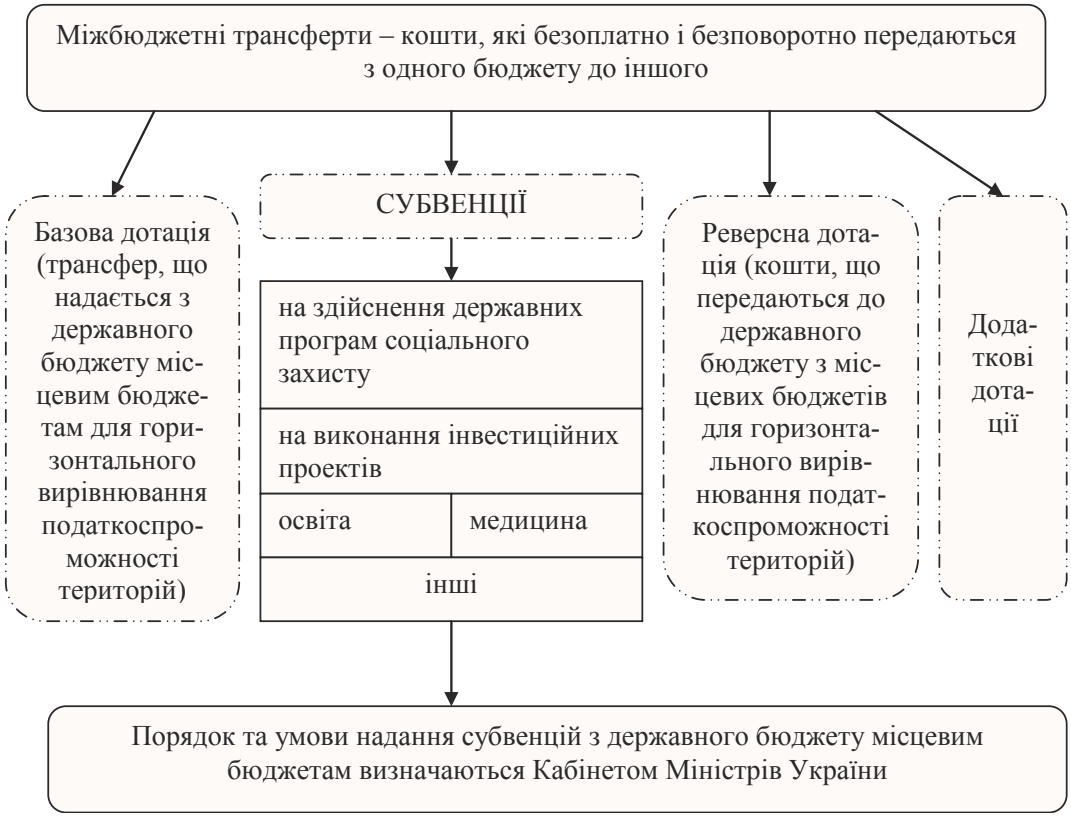


Рис. 4. Система міжбюджетних трансфертів [10]

– запроваджено новим алгоритмом розмежування податку на доходи фізичних осіб (ПДФО) до бюджетів міст обласного значення, районів, об'єднаних територіальних громад (рис. 5);

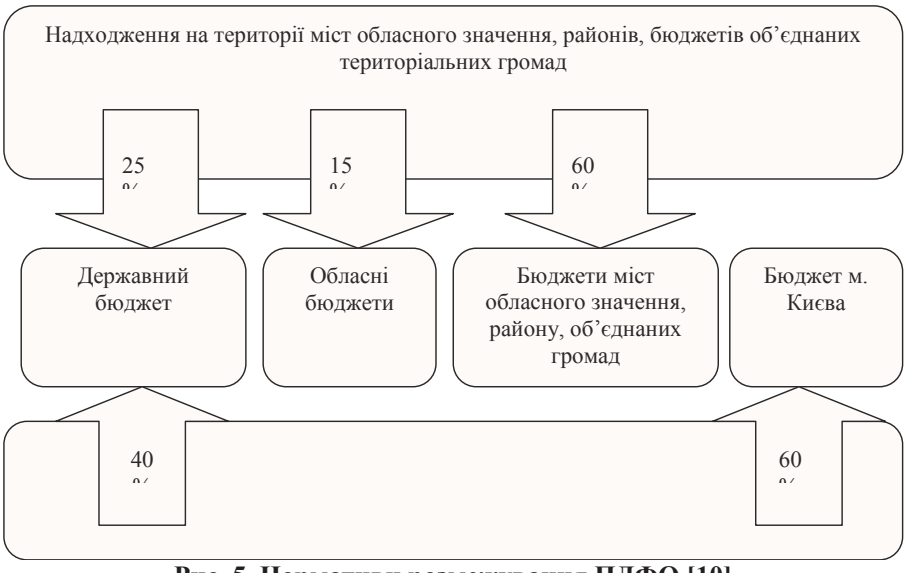


Рис. 5. Нормативи розмежування ПДФО [10]

– відмінено індикативне планування показників місцевих бюджетів Міністерством фінансів України та надано право самостійно визначати обсяги надходжень до місцевих бюджетів, передбачено формування єдиного кошика доходів загального фонду місцевих бюджетів (без поділу на І та ІІ кошики).

Реалізація перелічених заходів сприятиме покращенню забезпеченості місцевих бюджетів фінансовими ресурсами і стимулюватиме місцеві органи влади до залучення додаткових надходжень та розширення бази оподаткування.

Доцільним є вдосконалення нормативно-правового регулювання системи міжбюджетних трансфертів в частині нівелювання негативного впливу соціально-економічних чинників, зокрема, під час визна-

чення обсягів субвенцій до формульного розрахунку внести коригувальні коефіцієнти щодо кількості внутрішньо переміщених осіб на певній території; індексування доходів щодо рівня інфляції.

Існуючий алгоритм визначення обсягів видатків із державного бюджету на виконання делегованих повноважень у формі медичної, освітньої субвенцій та субвенції на підготовку робітничих кадрів базується на формульних розрахунках, у яких нормативи бюджетної забезпеченості визначають не галузевими стандартами, а фінансовими можливостями державного бюджету. Проблематичним вбачається забезпечення якості та повноти надання таких послуг для споживачів. Необхідним є також стимулювання розвитку фондового ринку місцевих (муніципальних) цінних паперів.

На нашу думку, в основі побудови бюджетної системи повинна стати модель децентралізації змішаного типу, оскільки переважна орієнтація на децентралізовані моделі, які притаманні високорозвиненим демократичним країнам, може призвести до порушення цілісності держави та посилення асиметрії. Тому ми вважаємо, що збалансування бюджетної системи України необхідно проводити за структурно-логічною схемою, наведеною на рисунку 6.

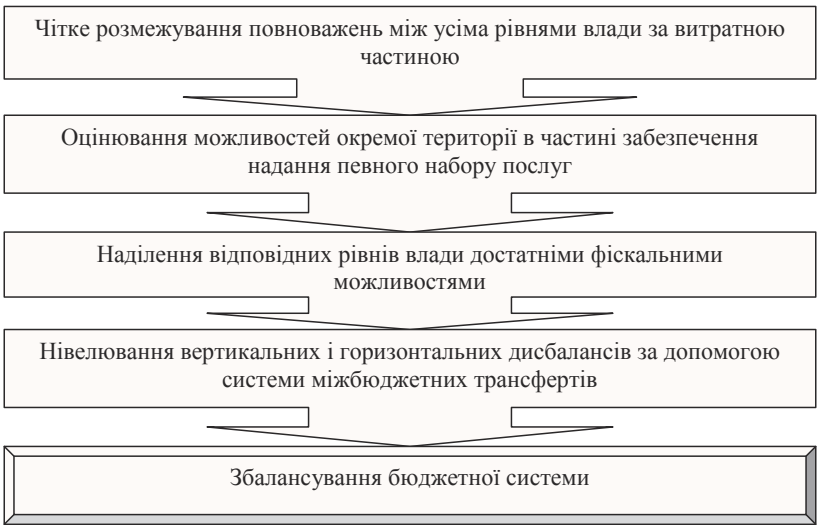


Рис. 6. Структурно-логічна схема збалансування бюджетного процесу України

Джерело: складено автором.

Відповідно до рисунку 6 кожний наведений блок є логічним продовженням попереднього, тобто:

– блок «чітке розмежування повноважень між усіма рівнями влади за витратною частиною» означає, що лише після того, коли розподілені всі повноваження по витратній частині та визначений їх прогнозований обсяг на кожному рівні бюджетної системи, слід підходити до вирішення питань про закріплення та перерозподіл доходів між цими рівнями;

– на базі блоку «оцінювання можливостей окремої території в частині забезпечення надання певного набору послуг» відбувається визначення потреби у фінансових ресурсах та прийняття рішення про базу надходжень до бюджету;

– у межах блоку «наділення відповідних рівнів влади достатніми фіскальними можливостями» широко застосовують основний принцип розподілу повноважень щодо збирання доходів між рівнями бюджетної системи, а саме – обсяг податкових надходжень, що закріплені за бюджетом, повинні відповідати обсягу видаткових зобов'язань. При цьому досягнення такої відповідності повинно здійснюватися на основі законодавчого закріплення за місцевими бюджетами податків, потенційний обсяг збирання яких відповідав би зобов'язанням із видатків бюджету;

– блок «нівелювання вертикальних і горизонтальних дисбалансів за допомогою системи міжбюджетних трансфертів», призначений для забезпечення на всій території країни певного стандарту державних послуг. Звичайно, зрозуміло, що для цього спочатку потрібно забезпечити виконання першочергових функцій держави до яких належить: державне управління, правоохоронна система, оборона тощо. У подальшому визначають адекватні для виконання перелічених завдань обсяги видатків. Та лише після того, коли будуть вирішені питання фінансування державних завдань, можна вже переходити до розгляду питань, які пов'язані із фінансуванням потреб місцевих громад.

Оцінювання ефективності фінансової еквалізації міжбюджетного розподілу коштів пропонуємо здійснювати структурно-логічною схемою, представленою на рисунку 7.

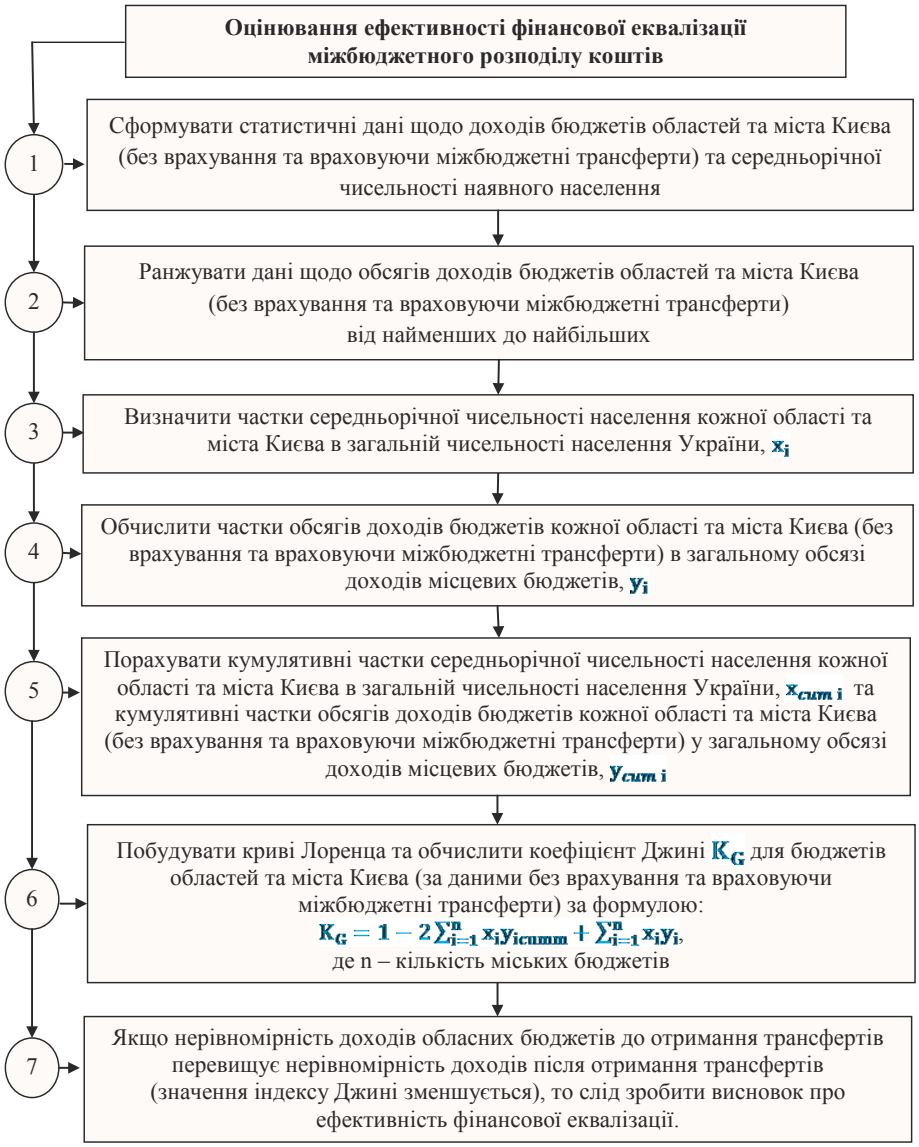


Рис. 7. Структурно-логічна схема оцінювання ефективності фінансової еквалізації міжбюджетного розподілу коштів

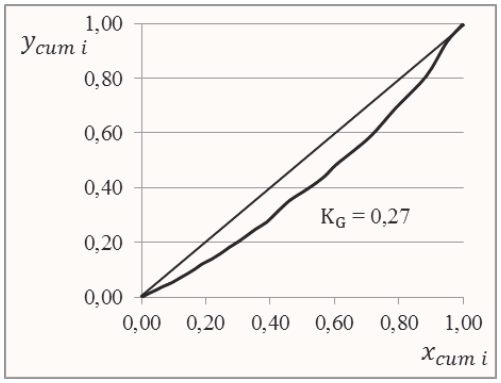
Джерело: складено автором.

Виконаємо оцінювання ефективності фінансової еквалізації міжбюджетного розподілу коштів в Україні за 2013-2015 роки за даними про доходи бюджетів областей та міста Києва, враховуючи міжбюджетні трансферти та без врахування міжбюджетних трансфертів, а також про середньорічну чисельність наявного населення за регіонами.

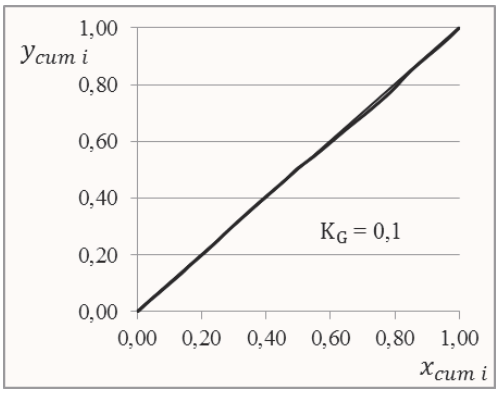
Результати обчислення коефіцієнту Джині та криві Лоренца для бюджетів областей та міста Києва (без врахування та враховуючи міжбюджетні трансферти) за 2013-2015 роки представлені на рисунку 8. Як свідчать наведені дані, фінансова еквалізація міжбюджетного розподілу коштів в Україні є ефективною. Коефіцієнт Джині характеризує ступінь відхилення фактичного розподілу величин від рівномірного. Значення коефіцієнту – у межах від 0 до 1. Чим вище коефіцієнт Джині, тим більшою є диференціація доходів місцевих бюджетів у розрахунку на одну особу постійного населення, що свідчить про недостатню ефективність міжбюджетного розподілу коштів.

На рисунку 9 представлена крива Лоренца. Для побудови такої кривої на обидві вісі координат наносять масштабну шкалу від 0 до 1. По горизонталі відкладають частки населення, що проживають у певних областях, а по вертикалі – частки доходів місцевих бюджетів цих областей. Якби доходи бюджетів усіх областей були однаковими в розрахунку на одну особу, то розподіл таких доходів був би рівномірним та мав вигляд діагональної лінії. Нерівномірний розподіл показаний «лінією Лоренца», відхилення якої від діагоналі характеризує ступінь нерівномірності розподілу.

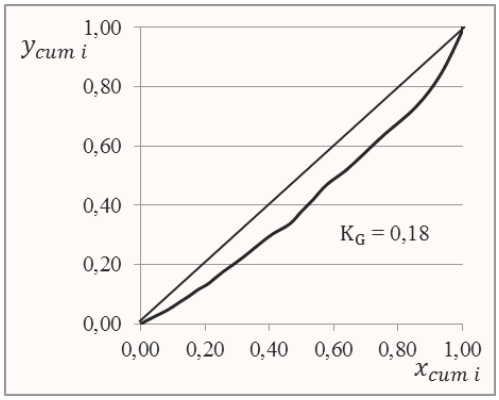
Висновки. Отже, у роботі удосконалено науково-методичний підхід до оцінювання ефективності фінансової еквалізації, що на відміну від інших підходів, ґрунтується на вимірюванні коефіцієнту Джині та побудові кривої Лоренца для оцінювання нерівномірності доходів обласних бюджетів у розрахунку на одну особу постійного населення до та після отримання міжбюджетних трансфертів. Це дозволяє контролювати динаміку зменшення нерівності фінансового забезпечення соціально-економічного розвитку територіальних громад.



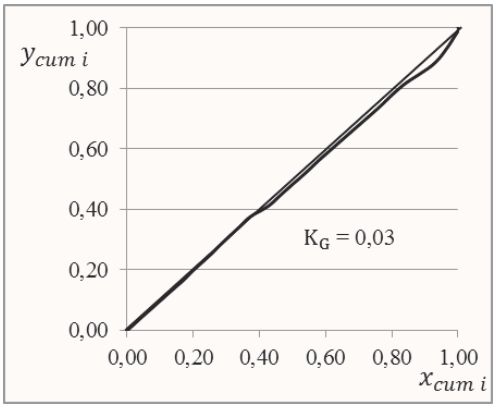
2013 рік, до отримання трансфертів



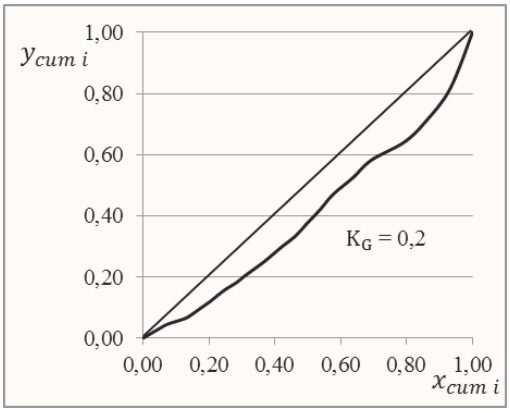
2013 рік, після отримання трансфертів



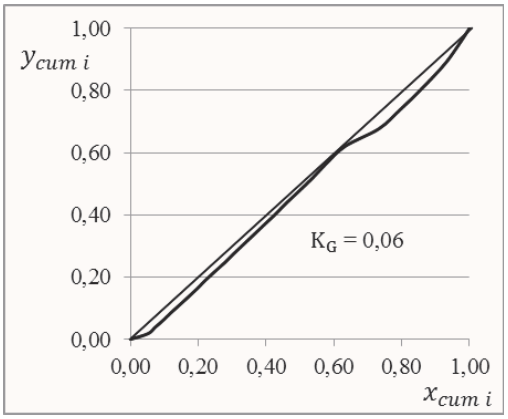
2014 рік, до отримання трансфертів



2014 рік, після отримання трансфертів



2015 рік, до отримання трансфертів



2015 рік, після отримання трансфертів

Рис. 8. Криві Лаффера та значення коефіцієнта Джині доходів місцевих бюджетів за 2013-2015 роки

Джерело: побудовано автором.

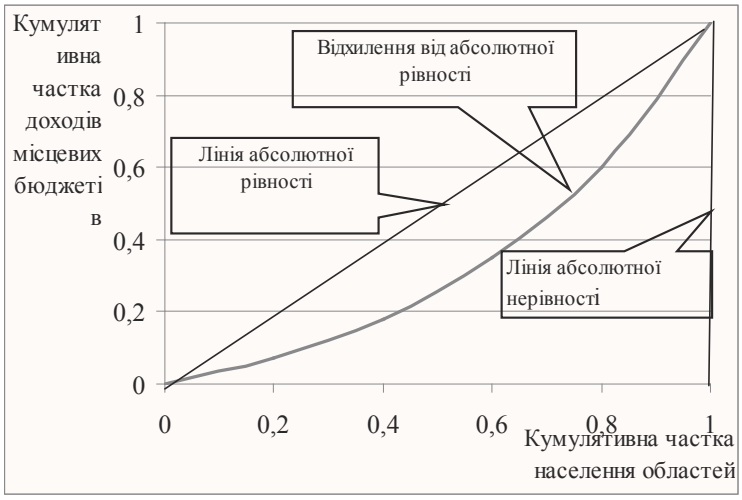


Рис. 9. Крива Лоренца

Узагальнюючи викладене, акцентуємо увагу на необхідності залучення місцевої влади до участі в перерозподілі національного доходу та макроекономічної стабілізації, важливості більш плідного та тісного співробітництва місцевих та державних органів влади, підвищенні ролі місцевої влади в системі розподілу податкових надходжень, зокрема й загальнодержавних, реалізації активної політики горизонтального бюджетного вирівнювання, підвищенні відповідальності держави за стан місцевих фінансів та рівні соціально-економічного розвитку територій.

Література:

1. Далєвська Т. Міжбюджетні відносини в Україні : проблеми та перспективи вирішення [Електронний ресурс] / Т. Далєвська // Ефективна економіка. – 2014. – № 6. – Режим доступу : http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=3109.

2. Деркач М. І. Сучасна державна політика у сфері подолання статичного й динамічного дисбалансів місцевих бюджетів / М. І. Деркач // Фінанси України. – 2011. – № 4. – С. 55–64.

3. Козенко О. А. Міжбюджетні трансферти як інструмент вертикального фінансового вирівнювання / О. А. Козенко // Економічний форум. – 2014. – № 2. – С. 194–199.

4. Ставерська Т. Реформування міжбюджетних відносин в Україні / Т. Ставерська, І. Шевчук // ScienceRise. – 2015. – № 6 (3). – С. 29–34.

5. Яценко Ю. О. Удосконалення підходів до визначення міжбюджетних трансфертів вирівнювання в Україні / Ю. О. Яценко // Фінанси України. – 2012. – № 11. – С. 72–83.

6. Місцеві бюджети [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.minfin.gov.ua/news/bjudzhet/localbudg.

7. Про схвалення Концепції реформування місцевого самоврядування та територіальної організації влади в Україні : Розпорядження КМУ від 01.04.2014 № 333-р.

8. Про внесення змін до Бюджетного кодексу України щодо реформи міжбюджетних відносин : закон України від 28.12.2014 р. № 79-УІІІ.

9. Про внесення змін до Бюджетного кодексу України щодо реформи міжбюджетних відносин : закон України від 28.12.2014 р. № 79-УІІІ.

10. Реформа міжбюджетних відносин в Україні: презентація. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : https://ppt-online.org/89160.

ОБЛІК, АНАЛІЗ
ТА АУДИТ

© К. О. Маліновська

ISSN 2311-5149
ОБЛІК, АНАЛІЗ ТА АУДИТ

Отримано: 07 грудня 2016 р.

Прорецензовано: 10 грудня 2016 р.

Прийнято до друку: 14 грудня 2016 р.

Маліновська К. О. Бухгалтерський облік і звітність як невід'ємна складова діяльності громадської організації – суб'єкта цивільно-правових відносин / К. О. Маліновська // Наукові записки Національного університету «Острозька академія». Серія «Економіка» : науковий журнал. – Острог : Вид-во НУ«ОА», грудень 2016. – № 3(31). – С. 174–179.

УДК 657

JEL-класифікація: M 41

Маліновська Катерина Олександрівна,
кандидат економічних наук, викладач Житомирського торговельно-економічного коледжу при Київському торгівельно-економічному університеті, член ГО «ЖАНК»

БУХГАЛТЕРСЬКИЙ ОБЛІК І ЗВІТНІСТЬ ЯК НЕВІД'ЄМНА СКЛАДОВА ДІЯЛЬНОСТІ ГРОМАДСЬКОЇ ОРГАНІЗАЦІЇ – СУБ'ЄКТА ЦИВІЛЬНО-ПРАВОВИХ ВІДНОСИН

У статті розглянуто тенденцію розвитку громадської активності та роль громадської ініціативи у взаємодії із органами державної влади та органами місцевого самоврядування. Визначено особливості організації бухгалтерського обліку і звітності, що мають місце в діяльності громадських організацій та виявлено недоліки чинної обліково-звітної методики. Запропоновано шляхи вдосконалення облікового механізму та статистичного обліку в громадських організаціях.

Ключові слова: *громадська організація, неприбуткова установа, бухгалтерський облік та звітність, статистичний облік, бухгалтерські рахунки, цільове фінансування, нецільове фінансування, доходи і витрати громадських організацій.*

Малиновская Екатерина Александровна,
кандидат экономичских наук, преподаватель Житомирского торгово-экономического колледжа при Киевском торгово-экономическом университете, член ОО «ЖАНК»

БУХГАЛТЕРСКИЙ УЧЕТ И ОТЧЕТНОСТЬ КАК НЕОТЪЕМЛЕМАЯ СОСТАВЛЯЮЩАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ОБЩЕСТВЕННЫХ ОРГАНИЗАЦИЙ – СУБЪЕКТА ГРАЖДАНСКО-ПРАВОВЫХ ОТНОШЕНИЙ

В статье рассматрина тенденция развития гражданской активности и роль гражданской инициативыво взаимоотношениях с органами государственной власти и органами местного самоуправления. Определены особенности организации бухгалтерського учета и отчетности, которые имеют место в деятельности гражданских организаций и выявлены недостатки действующей учетно-отчетной методики. Предложены направления усовершенствования учетного механизма и статистического в общественных организациях.

Ключевые слова: *общественная организация, неприбыльная организация, бухгалтерский учет и отчетность, статистический учет, бухгалтерские счета, целевое финансирование, нецелевое финансирование, доходы и затраты общественных организаций.*

Katerina Malinovska,
PhD in economic science, teacher trade and economic college, member NGO «JANK»

ACCOUNTING AND REPORTING AS AN INTEGRAL PART OF THE ACTIVITIES OF PUBLIC ORGANIZATIONS IS SUBJECT OF CIVIL LEGAL RELATIONS

The article discusses the trend of public activity and the role of public initiatives in cooperation with bodies of state power and bodies of local self-government. The features of organization of accounting and reporting in the activities of public organizations and identified weaknesses of the existing accounting and reporting methodology. Suggested ways to improve the accounting mechanism and statistics.

Key words*: public organization, non-profit organization, accounting and reporting, statistical accounting, accounting, accounts, dedicated funding, targeted funding, income and expenses of public organisations.*

Постановка проблеми. Хвиля поширення громадського руху в Україні спостерігається після євромайдана 2004 р., коли виникла необхідність відстоювання інтересів громадян перед державними органами влади. Самоорганізація населення та масових волонтерський рух, а також бажання контролювати дії державних посадовців спонукали їх до гуртування у громадські об'єднання. Такі створені громадські організації дозволяють їм здійснювати свою діяльність в інтересах громадян, де часто держава неспроможна це здійснити.

Наявність громадської думки, активність населення щодо просування реформ, відстоювання ними своїх прав стало великим кроком вперед на шляху до демократії. Саме із розвитком громадянського сус-

пільства пов'язують сталий соціально-економічний розвиток регіонів. У цьому велике значення надають громадським об'єднанням як основним учасникам формування та реалізації державної та регіональної політики, вирішенням питань місцевого значення.

На сучасному етапі об'єднання соціально-активних громадян у різного роду громадські об'єднання певним чином уповільнюється та гальмується через низку обставин: ускладненість процедур реєстрації та отримання статусу неприбутковості, відсутність у більшості громадських організацій фінансової підтримки, зокрема підтримки їх проектів та програм, відсутність уніфікованого бухгалтерського обліку та звітності. Саме останнє найбільш турбує керівників громадських об'єднань, оскільки для організації та ведення бухгалтерського обліку і складання фінансової та статистичної звітності потрібні спеціальні знання, якими керівники та члени цих об'єднань можуть не володіти. Також часті зміни в законодавстві вимагають постійного контролю цих питань, що також потребує певної уваги, часу та знань.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженням діяльності громадських організацій, розвитку громадянського руху, бухгалтерського обліку їх діяльності займаються Ю. Бакаєв, П. Вознюк, І. Гавриленко, Н. Гура, А. Кліменко, О. Корнієвський, В. Кравченко, М. Логунова, В. Луговий, К. Меркулова, О. Сивак, Л. Шкурко, В. Яблонський та інші.

Не зважаючи на широкий спектр досліджень, присвячених різним аспектам діяльності громадських організацій, зокрема і їх обліку, чимало проблем ще потребують подальшого розвитку та поглибленого вивчення. Зокрема, питання особливостей відображення здійснюваних громадськими організаціями операцій на рахунках бухгалтерського обліку, документального оформлення таких операцій, питання відповідності законодавчим нормам щодо належності до неприбуткових організацій та неплатників податку. При цьому такі питання порушують не тільки науковці, але й бухгалтери-практики громадських об'єднань, члени громадських організацій.

Мета та завдання дослідження. Метою статті є дослідження тенденцій розвитку громадського сектору в Україні, виявлення особливостей організації, ведення бухгалтерського обліку та звітності громадськими організаціями – юридичними особами.

Методи дослідження. У науковій статті застосовано сукупність методів дослідження. Для виявлення тенденцій розвитку громадського сектору використано статистико-економічний метод. Зокрема, такі прийоми: порівняння (зіставлення показників за роками), деталізація показників, абсолютних та відносних величин (під час аналізу динаміки та структури надходжень). За допомогою методів аналізу і синтезу проаналізовано чинний механізм бухгалтерського обліку і звітності громадських організацій.

Виклад основного матеріалу. За часи існування України як незалежної держави розвиток громадянської активності мав різну інтенсивність. Її сплески спостерігалися в періоди, коли спостерігалася загроза незалежності держави, демократизації суспільства, територіальної цілісності, утиски прав та свободи громадян. Сучасна громадянська активність є найбільш чутливою до будь-якого прояву тоталітаризму, що свідчить про пожвавлення демократичних процесів у суспільстві.

З метою представлення інтересів громадян, а також захисту їх прав та інтересів перед державою, соціально-активні громадяни створюють різного роду громадські організації. Активність таких організацій та її членів має великий вплив як на державному рівні, так і на місцевому. За останні роки цьому є немало підтверджень. У своїй боротьбі українські громадяни довели зрілість і твердість у відстоюванні своїх цінностей і прав, продемонстрували високу мотивацію до спільних дій, зразки злагодженості та взаємодопомоги. На місцевому рівні функції громадянської активності полягають у контролі місцевої влади за ефективністю використання бюджетних коштів, прозорості їх витрачання, інформаційну підтримку та захист інтересів пересічних громадян.

У таблиці 1 наведено дані Державної служби статистики України щодо кількості зареєстрованих громадських об'єднань та показників їх діяльності за останні роки.

Таблиця 1.

Результати діяльності громадських організацій за 2013–2015 рр.

Показники	2013 р.	2014 р.	2015 р.	2015 р. до	
				2014 р.	2013 р.
1. Кількість громадських об'єднань на кінець року, од.	67155	61090	67911	111,2	101,1
2. Кількість членів на обліку, осіб	35459824	27008586	25680733	95,1	72,4
3. Надходження коштів, тис. грн, зокрема:	3754219,7	4101284,0	6316489,1	154,0	168,2
– з державного бюджету	266322,0	180879,0	226339,4	125,1	85,0
– з місцевого бюджету	135625,8	97482,0	160461,7	164,6	118,0
– членські внески	499956,6	454639,9	611605,4	134,5	122,3
– надходження від благодійної діяльності	1705099,1	1875253,8	3712052,3	197,9	У 2,2 рази

Розраховано за [15].

Офіційні дані, що представлені в таблиці 1, свідчать про позитивну динаміку щорічного зростання кількості громадських організацій. Так, у 2015 р. щодо 2013 р. їх кількість зросла на 1,1%, а щодо 2014 р. на 11,2%. Тоді як кількість членів, що перебуває на обліку в зареєстрованих громадських об'єднаннях у 2015 р. порівняно з 2013 р. зменшилася на 27,6% і порівняно з 2014 роком на 4,9%. Не дивлячись на зростання кількості зареєстрованих громадських організацій, кількість наявних їх членів суттєво зменшилась. Це можна пояснити тим, що новоутворені і зареєстровані громадські організації є менш чисельними ніж ті, які припинили свою діяльність.

Для здійснення своєї діяльності громадськими організаціями у 2015 р. з різних джерел було отримано 6316489,1 тис. грн (відповідно на 54% і 68 % більше, ніж у 2014 і 2013 рр.). Найбільшими джерелами отримання коштів є надходження від благодійної діяльності. У 2015 р. їх сума склала 3712052,3 тис. грн або 58,7% від усіх надходжень. У 2014 та 2013 рр. частка благодійних внесків є значно меншою і відповідно складала 45,7% та 45,4%. За рештою джерел надходження коштів спостерігається збільшення їх питомої ваги. Досить невеликими є власні надходження громадських організацій у вигляді членських внесків, частка яких за роками зменшується: у 2013 р. – 13,3%, у 2014 р. – 11,0%, у 2015 р. – 9,7%. Також джерелами надходження коштів у громадських об'єднань є кошти Державного та місцевих бюджетів.

Наявність у громадських організаціях власних джерел фінансування, бюджетних коштів та коштів благодійників вимагає від них належно організованого бухгалтерського обліку їх надходження та витрачання. Відповідно до вимог Закону України «Про громадські об'єднання» громадські організації реєструють як непідприємницькі товариства, основною метою діяльності яких не є отримання прибутку. Статус неприбуткових установ, наявність цільового фінансування вимагають врахування певних особливостей в організації та ведення бухгалтерського обліку і складанні фінансової звітності громадськими організаціями. Таки вимоги стосуються громадських об'єднань зі статусом юридичної особи, на яку згідно із Законом України «Про бухгалтерський облік і фінансову звітність» [10] покладено обов'язок щодо ведення фінансової документації та звітування до відповідних контролюючих органів державної влади.

Відповідно до ст. 1. п. 5 Закону України «Про громадські об'єднання» [11] громадські організації повинні бути непідприємницькими структурами, діяльність яких не пов'язана з отриманням прибутку. Саме ця ознака неприбутковості є вирішальною під час функціонування подібних товариств і саме вона є вирішальною щодо врахування порядку їх оподаткування і ведення бухгалтерського обліку. Згідно із п. 133.4 Податкового кодексу України [7] неприбуткові організації, які відповідають визначеним у статті 133.4.1 вимогам, не є платниками податку на прибуток. Для того, щоб бути віднесеним до цієї категорії суб'єктів господарювання, необхідно, щоб, по-перше, об'єднання було віднесено до реєстру неприбуткових установ, по-друге, її установчі документи повинні містити заборону розподілу отриманих доходів (прибутків) або їх частини серед засновників (учасників), членів такої організації, працівників (крім оплати їх праці, нарахування ЄСВ), членів органів управління та інших пов'язаних із ними осіб. Якщо першу вимогу виконують під час реєстрації громадської організації, то саме виконання другої вимоги повинне бути забезпечене громадськими об'єднаннями і передбачене в їх статутах до кінця 2016 р. Приведення статутних документів громадських об'єднань у відповідність до норм Податкового кодексу вимагає Закон України № 909 – VIII від 24.12.2015 р. [13] Ігнорування зазначених вимог може обернутися виключенням громадських організацій із реєстру неприбуткових організацій, позбавляючи їх права бути неплатниками податку.

Щодо обліку доходів та їх використання громадськими об'єднаннями існують також певні особливості. Так, облік доходів залежить насамперед від джерел отримання, а також порядку їх цільового використання.

Надходження коштів та іншого майна до неприбуткової організації залежно від джерел утворення можна розподілити на:

– доходи від цільового фінансування;
– доходи від нецільового фінансування;
– пасивні доходи;
– інші доходи.

Будь-які отримані доходи будуть цільовими, якщо статутом організації передбачено їх витрачання тільки на конкретні потреби – заходи, програми, напрями, види витрат. Тому всі отримані неприбутковою організацією доходи можна умовно розподілити залежно від запланованого напряму використання на цільові і нецільові.

Цільове фінансування – це грошові кошти, отримані неприбутковими організаціями на фінансування конкретних програм. У бухгалтерському бліку його відображають на рахунку 48 «Цільове фінансування та цільові надходження». Як правило, на практиці цільове фінансування покриває придбання запасів, основних засобів, необхідних для виконання проекту, а також операційні витрати.

Цільове фінансування на придбання оборотних активів згідно з п. 17 Положення (стандарту) бухгалтерського обліку 15 «Дохід» [8] визнають доходом у тих періодах, у яких були визнані витрати, пов'язані

з виконанням умов цільового фінансування. Тобто доходи від цільового фінансування на придбання оборотних активів визначають одночасно в тій сумі, що й понесені витрати на придбання таких активів. У бухгалтерському обліку за період цільового використання коштів таку операцію відображають проведенням Дебет 48 Кредит 718 «Дохід від безоплатно одержаних активів». Тоді як цільове фінансування на придбання необоротних активів визнають доходом протягом терміну корисного використання придбаних об'єктів інвестування (основних засобів, нематеріальних активів) пропорційно сумі нарахованої амортизації таких об'єктів за звітний період (п.18 П(С)БО 15) та відображається проведенням Дебет 48 Кредит 745 «Дохід від безоплатно одержаних активів». Цільове фінансування, яке організація отримує для компенсації попередньо здійснених витрат, визнають дебіторською заборгованістю з одночасним визнанням доходу (п. 15 П(С)БО 15) [8].

Нецільове фінансування – це грошові кошти, які неприбуткові організації отримують без цільового призначення, тобто без конкретно встановлених умов їх витрачання. Їх відображають як безповоротно отримані грошові кошти чи матеріальні цінності в загальному порядку.

Пасивні доходи – це грошові кошти, отримані неприбутковими організаціями у вигляді відсотків, дивідендів, страхових виплат, відшкодування, роялті.

Серед інших доходів, які можуть отримувати неприбуткові організації, є доходи від продажу товарів, послуг, які відображають ідеї, для захисту яких такі організації були створені, від здавання в оренду тимчасово вільних приміщень, від продажу залишків запасів чи основних засобів. У цих випадках дохід необхідно визначати за загальними правилами, тобто коли виникають критерії його визнання (п. 5 П(С) БО 15) [8].

Якщо доходи не мають цільового призначення, то вони відображаються у звітному періоді їх отримання збільшенням іншого операційного доходу: по дебету рахунку 301, 311 та кредиту рахунку 719 «Інші доходи від операційної діяльності».

Доходи неприбуткової організації слід використовувати виняткова для фінансування видатків на утримання такої організації, реалізації мети (цілей, завдань) та напрямів діяльності, визначених її статутними документами. Таким чином, доходи від комерційної діяльності мають належати до їх кошторису. У разі використання доходів для цілей інших, ніж передбачені установчими документами, це є підставою для вилучення такої організації з Реєстру неприбуткових установ та організацій і нарахування податкового зобов'язання з податку на прибуток підприємств, штрафних санкцій і пені відповідно до норм Податкового кодексу.

Враховуючи, що неприбуткові організації можуть отримувати цільове фінансування на реалізацію конкретних статутних програм (заходів, проектів тощо), а також просто на забезпечення статутної діяльності, варто деталізувати облік коштів на рахунку цільового фінансування та цільових надходжень. Цільове фінансування та цільові надходження – це кошти чи майно, які надходять на фінансування та здійснення конкретних програм заходів, і їх використання та забезпечення статутної діяльності обумовлені окремими законодавчими, нормативними актами, а також статутними документами. Цілі, на які слід використовувати кошти неприбуткової організації зазначають у Статутних документах та кошторисі неприбуткової організації. Виходячи із ст. 16, 17 П(С)БО 15 [8] та Інструкції № 291 [12], – надходження до неприбуткових організацій, що звільняються від оподатковування у відповідності до ПКУ, обліковують як цільове фінансування та цільові надходження і відображають за кредитом субрахунку 484 «Інші кошти цільового фінансування і цільових надходжень». За дебетом субрахунку 484 відображається визнання фінансування доходом на рівні понесених витрат. Аналітичний облік коштів цільових надходжень ведуть за їх призначенням і джерелами надходжень.

Для відображення в бухгалтерському обліку інформації про понесені витрати неприбуткові організації можуть використовувати рахунки класу 8 «Витрати по елементах», класу 9 «Витрати діяльності» або одночасно рахунки обох класів. Витрати громадських організацій формують відповідно до Положення (стандарту) бухгалтерського обліку 16 «Витрати» [9] та затвердженого кошторису. Враховуючи особливості діяльності, неприбуткові організації можуть вести аналітичний облік витрат. Доцільно також розмежовувати облік витрат власне цільового призначення та витрат коштів, що призначені безпосередньо для адміністративно-господарської діяльності громадської організації.

Доходи неприбуткових організацій визнаються щомісячно на рівні понесених витрат, тому прибутку в бухгалтерському обліку та фінансовій звітності неприбуткової організації в таких операціях не може бути. І в оборотно-сальдовій відомості не може бути сальдо ні за кредитом рахунку 441, ні за дебетом рахунку 442.

Якщо на рахунках громадської організації на кінець звітного періоду залишаються кошти, що були отримані в межах цільового фінансування, їх обліковують за кредитом субрахунку 484 «Інші кошти цільового фінансування і цільових надходжень».

Всі здійснювані громадською організацією операції повинні бути документально оформлені. Застосування первинних бухгалтерських документів повинне відповідати всім загальним вимогам щодо оформ-

лення таких документів на бланках типової форми, затверджених Міністерством статистики України. Дозволяється використання самостійно виготовлених бланків, які повинні обов'язково містити реквізити типових або спеціалізованих форм.

Громадські організації – суб'єкти цивільно-правових відносин відповідно до Закону України «Про бухгалтерський облік і фінансову звітність в Україні» зобов'язані складати звітність та подавати відомості про свою фінансову діяльність [10]. Звітність громадські організації повинні подавати до Державної податкової служби і Державної служби статистики. Так, незалежно від наявності доходів, які підлягають оподаткуванню, до податкового органу подають «Звіт про використання коштів неприбутковими установами і організаціями», а також Баланс («Звіт про фінансовий стан»). Якщо громадська організація для оформлення фінансової звітності застосовує форми із П(С)БО 25, то такою формою буде «Фінансовий звіт суб'єкта малого підприємництва». В цій формі розкривається інформація про суми коштів цільового фінансування, що залишилися на кінець звітного періоду, вартість активів та суми заборгованості громадської організації.

Статистична звітність містить у собі такі обов'язкові форми звітності як Фінансовий звіт суб'єкта малого підприємництва (або Баланс) та Звіт про діяльність громадської організації.

Як відзначають науковці, система обліку громадських організацій в Україні є складною та неповною і не дозволяє сформувати інформацію щодо напрямів діяльності громадянського суспільства, їх кількості та соціально-економічного внеску [1, с. 39]. Крім того, існує ряд недоліків у системі класифікації національних рахунків в обліку неприбуткових організацій. Зокрема, звітність громадського сектору не є уніфікованою і форми звітів стосуються, як правило, «фізичного виміру» діяльності організацій. Допоміжних (сателітних) національних рахунків для аналізу всіх видів об'єднань громадського суспільства та їх кількості в різних інституційних секторах немає.

Розроблена та затверджена Національна стратегія сприяння розвитку громадянського суспільства в Україні покликана усунути зазначені недоліки, забезпечити сприятливі умови його розвитку та дозволить налагодити ефективну взаємодію громадськості з органами державної влади та органами місцевого самоврядування на засадах партнерства.

Висновки. За останні роки в Україні спостерігається підвищення ролі громадянських об'єднань, які все більше залучаються до розробки та реалізації державної політики в різних сферах.

Порівняльний аналіз статистичних даних щодо реєстрації громадських організацій за період 2013–2015 рр. показує позитивну тенденцію до їх збільшення. Це відбувається також завдяки змінам, внесеним Законом України «Про громадяські об'єднання», норми якого сприяють реалізації потенціалу об'єднань громадянського суспільства для реалізації законних прав та інтересів їх членів, а також пересічних громадян.

Громадські організації можуть мати статус юридичної особи, який вони набувають із моменту їх державної реєстрації. При цьому статутна мета організації не повинна передбачати одержання прибутку. Як будь-які суб'єкти господарських відносин, громадські організації зобов'язані здійснювати первинний та бухгалтерський облік результатів своєї роботи, складати і подавати у відповідні органи фінансову і статистичну звітність.

Організація бухгалтерського обліку неприбуткових організацій має свої особливості, які полягають у порядку обліку їх доходів та витрат, відображенні операцій на рахунках бухгалтерського обліку. При цьому є важливим врахування цільового чи нецільового використання отриманих громадськими організаціями доходів.

Удосконалення обліково-звітних механізмів діяльності громадських організацій відповідно до міжнародних стандартів передбачено у Стратегії сприяння розвитку громадянського суспільства в Україні.

Література:

1. Громадянське суспільство в Україні : звіт за результатами дослідження / [Л. Паливода, О. Вінніков, В. Купрій та ін.]; [упоряд. Л. Паливода]. – К. : БФ «Творчий центр ТЦК», 2016. – 74 с.

2. Гура Н. Методологічні засади бухгалтерського обліку в неприбуткових не бюджетних організаціях / Н. Гура // Бухгалтерський облік і аудит. – 2012. – № 9. – С. 3–9.

3. Кліменко А. Проблемні аспекти інституціонального забезпечення бухгалтерського обліку громадських обєднань / А. Кліменко // Глобалізаційні процеси в розвитку національних економік: матеріали між нар. наук.-практ. конф. 31 березня 2016 р. (ЛКА м. Львів). Ч. 2. – Тернопіль : Крок, 2016. – 247 с. – С. 120–122.

4. Меркулова К. О. Нормативно-правове регулювання адміністративно-правових відносин за участю громадських організацій // К. О. Меркулова / Часопис Київського університету права. – 2013. – № 2. – С. 136–139.

5. Національна стратегія сприяння розвитку громадянського суспільства в Україні на 2016–2020 рр. : Указ Президента України від 26.02.2016 р. № 68/2016. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/68/2016.

6. Кушнірук Т. Неприбуткові організації. Особливості бухгалтерського обліку / Т. Кушнірук, Л. Чуйко // Дебет-Кредит. Інформаційний бухгалтерський портал. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.dt-kt.com/nepributkovi-organizatsiyi-osoblivosti-buhgalterskogo-obliku.

7. Податковий кодекс України : Закон України від 10.12.2010 р. № 2756- VI. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/2755-17.

8. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 15 «Доходи» : Наказ Міністерства фінансів України від 29.11.99 р. № 290. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/z0860-99.

9. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 16 «Витрати» : Наказ Міністерства фінансів України від 31.12.99 р. № 318. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/z0027-00.

10. Про бухгалтерський облік і фінансову звітність в Україні: Закон України від 16.07.1999 р. № 996-XIV. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/996-14.

11. Про громадські об'єднання: Закон України від 22.03.2012 р. № 4572-VI. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/4572-17.

12. Про застосування Плану рахунків бухгалтерського обліку активів, капіталу, зобов'язань і господарських операцій підприємств і організацій: Інструкція, затверджена Наказом Міністерства фінансів України від 21.12.1999 р. № 291. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://zakon0.rada.gov.ua/laws/show/z0893-99

13. Про внесення змін до Податкового кодексу України та деяких законодавчих актів України щодо забезпечення збалансованості бюджетних надходжень у 2016 році : Закон України від 24.12.2015 р. № 909 – VIII / Відомості Верховної Ради (ВВР), 2016, № 5. – Ст. 47.

14. Приходько К. Практичний посібник для організацій громад з питань фінансово-господарської діяльності при впровадженні мікропроектів МРГ II / К. Приходько / Проект ЄС ПРООН «Місцевий розвиток, орієнтований на громаду». 2012. [Електронне видання]. – Режим доступу : http://regionet.org.ua/files/Guidelines_community_organization_EU.UNDP_2012_ua.pdf.

15. Результати діяльності громадських організацій в Україні за 2013–2015 рік / [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://ukrstat.org/uk/express/expres_u.html.

16. Розвиток громадянського суспільства в Україні : аналіт. доп. / В. М. Яблонський, П. Ф. Вознюк, Д. М. Горєлов [та ін.]; за ред. О. А. Корнієвського, М. М. Розумного. – К. : НІСД, 2015. – 60 с.

17. Шкурко Л. Усе що варто знати про перереєстрацію статуту громадських організацій / Л. Шкурко // Інтернет-видання «Громадський простір». – [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.prostir.ua/?focus=use-scho-varto-znaty-pro-pererejestratsiyu-statutu-hromadskyh-orhanizatsij.

© М. І. Скрипник, О. О. Григоревська

ISSN 2311-5149
ОБЛІК, АНАЛІЗ ТА АУДИТ

Отримано: 03 листопада 2016 р.

Прорецензовано: 14 листопада 2016 р.

Прийнято до друку: 21 листопада 2016 р.

Скрипник М. І., Григоревська О. О. Місце позикової політики в складі політики господарювання підприємства / М. І. Скрипник, О. О. Григоревська // Наукові записки Національного університету «Острозька академія». Серія «Економіка» : науковий журнал. – Острог : Вид-во НУ«ОА», грудень 2016. – № 3(31). – С. 180–185.

УДК: 657.1

JEL Classification: M 49

Скрипник Маргарита Іванівна,
доктор економічних наук, завідувач кафедри обліку і аудиту,
Григоревська Олена Олександрівна,
кандидат економічних наук, доцент кафедри обліку і аудиту,
Київський національний університет технологій та дизайну

МІСЦЕ ПОЗИКОВОЇ ПОЛІТИКИ У СКЛАДІ ПОЛІТИКИ ГОСПОДАРЮВАННЯ ПІДПРИЄМСТВА

У статті обґрунтовано важливість розробки на підприємствах політики господарювання та виділення в ній складових позикової політики з метою вдосконалення підходу до організації бухгалтерського обліку. Визначено, що позикова політика об'єднує елементи облікової, договірної, податкової політики з метою залучення і використання позикового капіталу для забезпечення його облікового відображення, аудиту й економічного аналізу.

Ключові слова: *політика господарювання, фінансова політика, облікова політика, позикова політика, елементи позикової політики.*

Скрыпник Маргарита Ивановна,
доктор экономических наук, зав.кафедры учета и аудита,
Григоревская Елена Александровна,
кандидат экономических наук, доцент кафедры учета и аудитау,
Киевский национальный університет технологий и дизайна

МЕСТО ЗАЕМНОЙ ПОЛИТИКИ В СОСТАВЕ ПОЛИТИКИ ХОЗЯЙСТВОВАНИЯ ПРЕДПРИЯТИЯ

В статье обоснована важность разработки на предприятиях политики хозяйствования и выделение в ней составляющих заемной политики с целью усовершенствования подхода к организации бухгалтерского учета. Определено, что заемная политика объединяет элементы учетной, договорной, налоговой политики с целью привлечения и использования заемного капитала для обеспечения его учетной отображения, аудита и экономического анализа.

Ключевые слова: *политика хозяйствования, финансовая политика, учетная политика, заемная политика, элементы заемной политики.*

Margarita Skrypnyk,
Ph.D., head of accounting and auditing,
Elena Hryhorevska,
Ph.D., assistant professor of accounting and auditing, Kyiv National University of Technology and Design

PLACE THE BORROWING POLICIES IN ECONOMIC POLICIES OF ENTERPRISE

The article substantiates the need to develop the enterprise policy management and identification of elements in it borrowing policies to improve approaches to accounting. Found that borrowing policies combining elements of accounting, contractual, tax policy formation and leverage it for your display, control and economic analysis

Key words: *economic policy, financial policy, accounting policy, borrowing policies, elements of borrowing policy.*

Постановка проблеми. Визначення позикового капіталу як специфічного об'єкта системи бухгалтерського обліку передбачає побудову ефективної системи його облікового відображення, управління формуванням та використанням. Проте за даними Національного банку НБУ станом на 01.01. 2016 р. структура позикового капіталу підприємств України характеризувалася наявністю прострочених кредитів та позик загальним обсягом 64507,00 млн грн за всіма галузями промисловості, що становить 11,18% від обсягу отриманих кредитів та позик. Лідерську позицію серед видів економічної діяльності за обсягами заборгованості займає переробна промисловість, обсяг простроченої заборгованості становить 15844,00 млн грн (24,56% обсягу всієї простроченої заборгованості) [17]. Зростаючий обсяг простроченої заборгованості призводить до відкриття судових справ, кількість яких щороку зростає, відповідно за кожним елементом позикового капіталу (рис. 1).

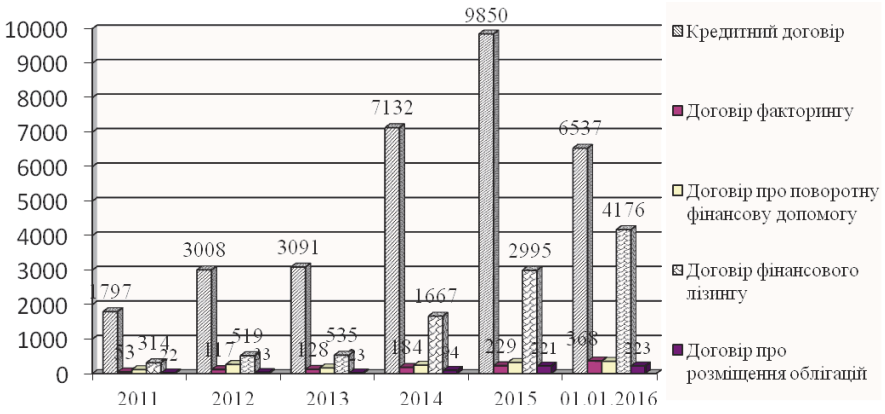


Рис. 1. Динаміка судових рішень за договорами про залучення позикового капіталу у зв'язку з порушенням юридичними особами їх умов або неналежного виконання за 2011-01.01.2016 рр. Побудовано за даними [2]

Наведені вище дані свідчать про неефективну політику управлінням операціями із залучення, використання, повернення позикового капіталу підприємством та є важливою основою розробки позикової політики підприємства, а також узгодження її положень із обліковою політикою підприємства.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Досліджуючи поставлену проблему, нами встановлено, що дослідники приділяли увагу загальним питанням організації бухгалтерського обліку та питанням облікової політики загалом. Зокрема, І. Розумайкіна [10, с. 38] та Т. Лозова [5, с. 59] дотримуються позиції, що облікова політика початково орієнтується «не на пошук ефективних форм організації персоналу й розширення складу і використання інформаційних облікових моделей, не на розвиток обліку в інтересах системи управління». «Управлінська спрямованість облікової політики має зміст, так як впливає на процеси господарювання», – зазначають П. Житний [3, с. 62–63] та В. Нотченко [6]. Зазначені позиції дослідників свідчать про доцільність відображати в обліковій політиці принципи управлінської спрямованості, що викликає необхідність охоплення нею розширеного кола цілей, вирішення яких може торкатися стратегічного напряму зростання ефективності господарювання. Через значну кількість досліджень проблем формування облікової політики залишають неврахованими та недостатньо розробленими питання змісту та складових позикової політики підприємства.

Мета і завдання дослідження – обґрунтувати необхідність розробки на підприємстві політики господарювання, ідентифікувати в ній елементи позикової політики для вдосконалення підходів до організації бухгалтерського обліку.

Виклад основного матеріалу. З метою обґрунтування доцільності розробки на підприємстві елементів позикової політики важливо вмотивовувати необхідність виділення у складі зобов'язань підприємства такої складової як позиковий капітал. Дослідження дали можливість встановити, що позиковий капітал слід формувати на засадах строковості, поверненості та платності. Тому, виходячи із наведених характеристик до складових позикового капіталу із усього переліку зобов'язань підприємства, слід віднести кредити, облігаційні позики, зобов'язання за договором факторингу, операції, пов'язані із фінансовим лізингом та поворотною фінансовою допомогою. Інші складові зобов'язань, які нами не віднесено до складових позикового капіталу, пропонуємо віднести до складу інших зобов'язань.

З метою доведення необхідності поділу зобов'язань на позикові та інші узагальнено інформацію, наведену у фінансовій звітності (Форма № 1 «Баланс» (Звіт про фінансовий стан) підприємств переробної промисловості (виробництво продуктів харчування), оскільки, як свідчать дані НБУ, обсяги залучення позикового капіталу щороку зростають саме на таких підприємствах. На основі Форми 1 «Баланс» нами узагальнено показники, наведені в пасиві 110 досліджуваних підприємств України за такими складовими: обсяги власного капіталу та залученого в розрізі позикового, інших зобов'язань, а також значень валюти балансу. Шляхом використання методу порівняння визначено, що більшість підприємств, де обсяги інших зобов'язань, які нами не віднесено до позикових, перевищують об'єм позикових зобов'язань. Наприкінці звітного періоду ймовірніше матимуть збиток як фінансовий результат. Проте підприємства, склад пасиву яких має більші обсяги позикового капіталу – прибуток. Для доведення гіпотези про щільність взаємодії між фінансовими результатами та обсягом позикових зобов'язань використано методи регресійно-кореляційного аналізу, зокрема непараметричні моделі аналізу, щільність зв'язку у яких характеризують коефіцієнт асоціації, контингенції та колігації. Їх розрахунок проводять із застосуванням таблиці із зазначенням альтернативних ознак. Таблиця в цьому випадку має такий вигляд (таблиця 1):

Таблиця 1.

Дані статистичних спостережень

Фінансовий результат	Інші зобов'язання < ПК	Інші зобов'язання > ПК	Разом
Прибуток	30 a	9 b	39
Збиток	6 c	65 d	71
Разом	36	74	110

Джерело [11].

Таблиця містить результативні показники – прибуток і збиток, а також альтернативні ознаки, що проявляються у співвідношенні між позиковими та іншими зобов'язаннями. Результат групування показав, що із 110 підприємств, за умови перевищення позикових зобов'язань, отримують прибуток тридцять підприємств вибірки, а шість відповідно збиток. У випадку протилежної ситуації – дев'яти характерний прибуток, а шістдесяти п'яти – збиток. Отже, для дев'яносто п'яти підприємств (86,4% від загальної кількості) наведена гіпотеза дотримана. Підтвердимо твердження шляхом перевірки щільності зв'язку.

$$\text{Коефіцієнт асоціації} = Q = \frac{a \times d - b \times c}{a \times d + b \times c} = \frac{30 \times 65 - 9 \times 6}{30 \times 65 + 9 \times 6} = \frac{1894}{2006} = 0{,}94 \qquad (1.1)$$

Коефіцієнт колігації:

$$\text{Коефіцієнт колігації} = W = \frac{\sqrt{(a \times d)} - \sqrt{(b \times c)}}{\sqrt{(a \times d)} + \sqrt{(b \times c)}} = \frac{\sqrt{(30 \times 65)} - \sqrt{(9 \times 6)}}{\sqrt{(30 \times 65)} + \sqrt{(9 \times 6)}} = 0{,}71 \qquad (1.2)$$

Коефіцієнт контингенції:

$$\text{Коефіцієнт контингенції} = K = \frac{a \times d - b \times c}{\sqrt{(a+b) \times (c+d) \times (a+c) \times (b+d)}} = \frac{35 \times 65 - 9 \times 6}{\sqrt{(30+9) \times (6+65) \times (30+6) \times (9+65)}} = \frac{1896}{2715} = 0{,}70 \qquad (1.3)$$

Зазначені розрахункові показники дозволяють оцінити щільність зв'язку між досліджуваними параметрами. Їх значення повинно перевищувати 70%. Тоді вважають, що наявний тісний зв'язок між параметрами. Способом перевірки розрахунків є виконання нерівності: Q > W > K ≥ 0,70. Відповідно до наших розрахунків таке співвідношення виконують так: 0,94 > 0,71 > 0,70 ≥ 0,70.

Тому розрахунки дають можливість підтвердити відповідність коефіцієнтів нормативам та стверджувати про щільний зв'язок між досліджуваними параметрами (фінансовим результатом та обсягом позикових та інших зобов'язань), що своєю чергою доводить необхідність виділення зі складу залученого капіталу позикового, а також інших зобов'язань. Підтверджує необхідність оперативного управління обсягами позикових зобов'язань шляхом реалізації позикової політики для проведення аналітичного забезпечення та контролю за формуванням, а також використанням позикових зобов'язань, мінімізації ризику отримання від'ємних фінансових результатів, штрафних санкцій через несвоєчасне погашенням зобов'язань та витрат, пов'язаних із їх формуванням.

На рис. 2 зображені складові політики господарювання, одним із елементів якої нами виділено позикову політику. Необхідність такого поділу спричинена різною спрямованістю політики господарювання: від економічної складової до забезпечення реалізації технологічного процесу діяльності [4].

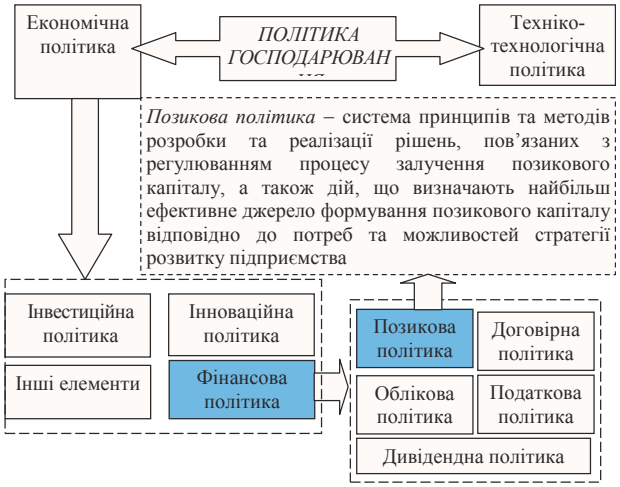


Рис. 2. Позикова політика як складова політики господарювання підприємства

Наведені елементи політики господарювання не можуть ефективно функціонувати та формуватися окремо від кожної складової. Вважаємо, що в основі діяльності підприємства є фінансова політика, яка забезпечує реалізацію економічної політики підприємства. Вона проявляється у формуванні та використанні фінансових ресурсів, регулюванні та оптимізації витрат і доходів, в управлінні грошовим оборотом тощо [6, с. 27].

Оскільки об'єктом нашого дослідження є позиковий капітал, а формування, використання та управління ним можемо віднести до напрямів позикової політики підприємства, що належить до складу фінансової політики, тому розглянемо саме цю групу політик. А для підтвердження необхідності консолідації облікової, податкової, договірної, позикової, дивідендної політик визначимо сутність та призначення останніх.

Перейдемо до їх характеристики. Зазначимо, що вперше в Україні глибоке дослідження положень договірної політики здійснила у своїй дисертації К. В. Романчук. Зокрема, автор характеризує її вибором підприємством положень договору для реалізації запланованих фінансових результатів та формування необхідної структури активів, використовуючи положення чинного законодавства та напрямів функціонування підприємства [12]. Професор М.Л. Пятов стверджує, що договірна політика – це використання можливостей різноваріантності видів договорів у господарській діяльності, які оформлюють господарські операції та визначають положення їх реалізації [9, с. 179]. На нашу думку, наведені підходи до визначення не суперечать один одному та доповнюють сутність договірної політики.

Зауважимо, що від того, які умови договору будуть в основі відображення фактів господарської діяльності, й залежатиме порядок їх відображення в системі бухгалтерського обліку і, як наслідок – формування фінансового результату.

На рівні підприємства також слід забезпечувати податкове планування та аналізувати можливі альтернативні варіанти здійснення податкових платежів. Тому зазначимо, що на мікрорівні податкову політику слід визначити як частину фінансової стратегії підприємства, що реалізується через вибір найефективнішого варіанту формування та здійснення податкових розрахунків у разі наявних альтернативах господарської діяльності.

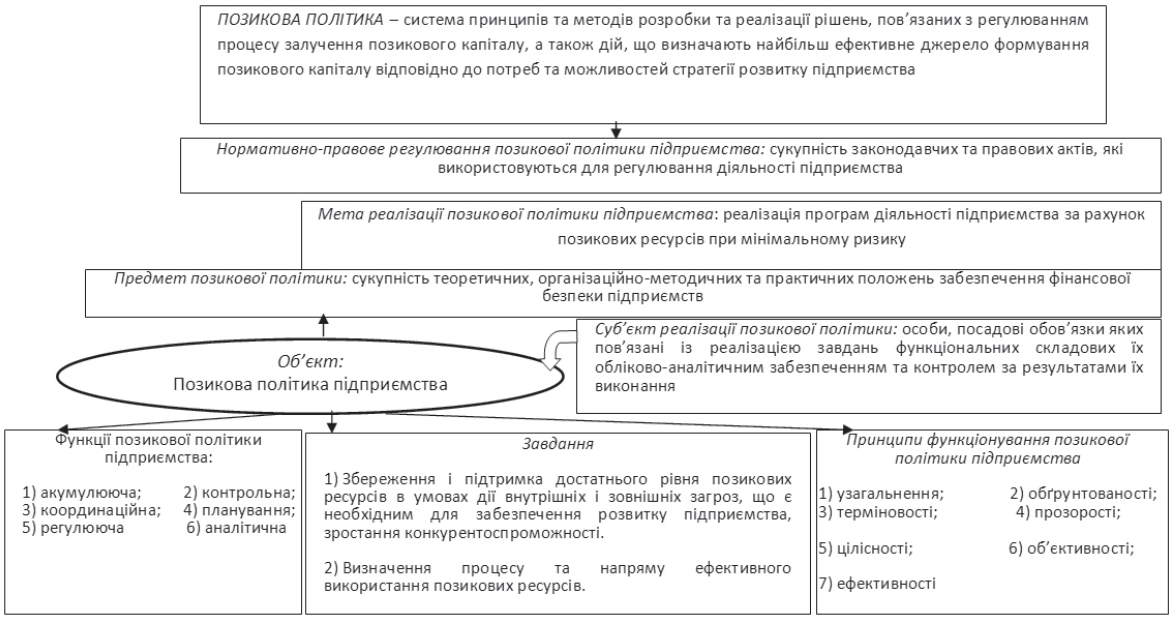


Рис. 3. Елементи позикової політики підприємства

Ряд авторів стверджує, що облікову політику в частині податкової складової можна розглядати як Додаток до Положення про облікову політику або слід оформити як окремий документ. Є. Вилкова та М. Романовський зазначають, що облікову політику в частині податкової складової слід затверджувати як окремий документ на основі наказу [1, с. 333]. С. Питель зауважує про доцільність віднесення облікової політики в частині оподаткування до виняткових компетенцій управлінського персоналу підприємства. На думку дослідника, слід задокументувати інформацію в частині методичної складової облікової політики, яка найбільше впливає на відображення даних у фінансовій звітності, а значить і на її розшифрування заінтересованими користувачами [8, с. 139]. Тому зазначимо, що облікова, податкова та договірна політика впливають на формування та регламентацію позикової політики підприємства, а позикова політика впливає, окрім зазначених вище, на дивідендну. Тому регламентація позикової політики на під-

приємстві є важливим завданням оптимізації діяльності підприємства, оскільки від аналізу умов формування та використання позикового капіталу (які прописуються в договорі) залежить порядок облікового відображення даних операцій у системі бухгалтерського обліку та фінансовий результат підприємства.

Відповідно до сутності позикової політики підприємства можемо сформувати її мету, специфічні ознаки, цілі та принципи реалізації. Вважаємо, що сутність позикової політики підприємства проявляється в реалізації ряду задач, що забезпечують досягнення стратегії розвитку підприємства. Тому можемо сформувати елементи позикової політики підприємства, що забезпечить її ефективну реалізацію, оперативність управління та формування управлінських рішень для мінімізації ризиків формування та використання позикового капіталу (рис. 3).

Виходячи з порядку організації облікової політики, доцільно виділити таку систему організації позикової політики підприємства та визначити її основні елементи (рис. 4).

Рис. 4. Складові позикової політики підприємства

У методичному аспекті слід передбачити складові елементи позикового капіталу на основі їх класифікації, що забезпечить своєчасність та правильність відображення в системі бухгалтерського обліку; визначити методи оцінки елементів позикового капіталу; порядок документального оформлення та своєчасного відображення в бухгалтерському обліку операцій із формування позикового капіталу та його повернення; нарахування відсотків за елементами позикового капіталу та порядок організації контролю за термінами оплати зобов'язань за ним; розрахунок податкових зобов'язань, пов'язаних із реалізацією господарських операцій із формування та використання позикового капіталу, а також операцій із забезпечення оформлення даних про проведені операції в бухгалтерській звітності. Технічна складова позикової політики повинна передбачати виділення в робочому плані рахунків, що пов'язані із обліком позикового капіталу; формування порядку організації інвентаризації зобов'язань за позиковим капіталом для забезпечення своєчасності його погашення і рівномірного включення витрат за виплатою відсотків за позиковим капіталом; забезпечення оформлення графіку документообороту в частині операцій, пов'язаних із залученням та погашенням позикових зобов'язань; розробку внутрішньої документації з метою відображення досліджуваних операцій. Зазначимо, що організаційна складова позикової політики має передбачати занесення до посадових інструкцій обов'язків працівників бухгалтерської служби, аналітичного підрозділу, менеджменту підприємства, про організацію та забезпечення облікового відображення господарських операцій, пов'язаних із формуванням та використанням позикового капіталу.

Висновки та перспективи подальших досліджень. Статистичні дані дали можливість встановити щорічне збільшення обсягу простроченої заборгованості за всіма елементами позикового капіталу, що призводить до відкриття судових проваджень. Це свідчить про неефективність системи управління позиковим капіталом та є передумовою для розробки позикової політики підприємств. Нами встановлено місце та роль позикової політики у складі політики господарювання, що стало передумовою для встановлення суті позикової політики підприємства, визначення мети її реалізації, суб'єктів реалізації, об'єкту

та предмету позикової політики, а також принципів та функцій. Виділення особливих складових позикової політики дало можливість встановити зв'язок позикової політики підприємства з обліковою політикою, що дозволило звести до мінімуму повторюваність дій, що виконуватимуться в межах її впливу.

Література:

1. Вылкова Е. Налоговое планирование : учебник / Е. Вылкова, М. Романовский. – СПб. : Питер, 2004. – 634 с.

2. Єдиний державний реєстр судових рішень : станом на 30.01.2016 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://reyestr.court.gov.ua.

3. Житний П. Системний аспект облікової політики / П. Житний // Бухгалтерський облік і аудит. – 2006. – № 1. – С. 62–65.

4. Зеленіна О. О. Позиковий капітал підприємства : проблеми відображення в обліковій політиці [Електронний ресурс] / О. О. Зеленіна // Міжнародний збірник наукових праць. – 2010. – № 2. – Режим доступу : http://www.nbuv.gov.ua/portal/soc_gum/ptmbo/2010_2/17.pdf.

5. Лозова Т. І. Облікова політика : проблеми формування / Т. І. Лозова, Г. Ю. Олійник // Вісник Криворізького економічного інституту КНЕУ. – 2009. – № 1(17). – С. 59–70.

6. Нотченко В.В. Содержание и составляющие экономической политики предприятия [Електронний ресурс] / В.В. Нотченко // Сборник научных трудов «Социально-экономические проблемы развития России и процессы глобализации: потенциал возможного», СПб. : Институт бизнеса и права, 2007. – С. 253–258. Режим доступу : http://www.ibl.ru/konf/061207/index.shtml.

7. Нікішина О. В. Формування соціально орієнтованої фінансової політики в хлібопекарській промисловості: автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук : спец. 08.07.01 / О. В. Нікішина. – Одеса, 2005. – 20 с.

8. Питель С. Облікова політика як інструмент податкового планування / С. Питель // Економічний аналіз – № 6. – 2010. – С. 138–140.

9. Пятов М. Л. Учетная политика организации : учебное пособие / М. Л. Пятов. – М. : Велби, Проспект, 2008. – 192 с.

10. Розумайкіна І. Облікова політика як складова загальної стратегії управління підприємством / І. Розумайкіна // Економіст. – 2010. – № 5. – С. 38–41.

11. Розраховано на основі аналізу фінансової звітності за 2015 рік 110 підприємств харчової промисловості України та пояснювальних записок до неї [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://smida.gov.ua/db/participant.

12. Романчук К. В. Організація та методика бухгалтерського обліку договірного процесу (на прикладі діяльності промислових підприємств України) : дис... канд. екон. наук : 08.06.04 / К. В. Романчук. – К., 2005. – 250 с.

13. Статистичні дані Національного банку України // [Електронний ресурс]. Режим доступу : http://www.bank.gov.ua/ control/ uk/publish/category?cat_id=84961.

© Ю. Ю. Харчук

ISSN 2311-5149
ОБЛІК, АНАЛІЗ ТА АУДИТ

Отримано: 07 грудня 2016 р.

Прорецензовано: 10 грудня 2016 р.

Прийнято до друку: 14 грудня 2016 р.

Харчук Ю. Ю. Управлінський облік за центрами відповідальності та його роль в обліково-аналітичному забезпеченні економічної безпеки вищих навчальних закладів державної та комунальної власності в Україні / Ю. Ю. Харчук // Наукові записки Національного університету «Острозька академія». Серія «Економіка» : науковий журнал. – Острог : Вид-во НУ«ОА», грудень 2016. – № 3(31). – С. 186–192.

УДК: 657.631.6: 336.61(477)

JEL-класифікація: I 12 – 23; M 41

Харчук Юлія Юріївна,
кандидат економічних наук, старший викладач кафедри фінансів, обліку і аудиту Національного університету «Острозька академія»

УПРАВЛІНСЬКИЙ ОБЛІК ЗА ЦЕНТРАМИ ВІДПОВІДАЛЬНОСТІ ТА ЙОГО РОЛЬ В ОБЛІКОВО-АНАЛІТИЧНОМУ ЗАБЕЗПЕЧЕННІ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ ВИЩИХ НАВЧАЛЬНИХ ЗАКЛАДІВ ДЕРЖАВНОЇ ТА КОМУНАЛЬНОЇ ВЛАСНОСТІ В УКРАЇНІ

У статті уточнено сутність управлінського обліку за центрами відповідальності та економічної безпеки вищих навчальних закладів державної та комунальної власності. Визначено роль управлінського обліку за центрами відповідальності в обліково-аналітичному забезпеченні економічної безпеки ДВНЗ України. Розроблено рекомендації щодо покращення обліково-аналітичного забезпечення економічної безпеки ДВНЗ України в контексті підвищення якості організації та здійснення управлінського обліку за центрами відповідальності шляхом узагальнення теоретичних й оцінки практичних аспектів досліджуваної тематики.

Ключові слова: *вищі навчальні заклади державної та комунальної власності, управлінський облік, центр відповідальності, економічна безпека, управлінський облік за центрами відповідальності, обліково-аналітичне забезпечення економічної безпеки ДВНЗ.*

Харчук Юлия Юрьевна,
кандидат экономических наук, старший преподаватель кафедры финансов, учета и аудита Национального университета «Острожская академия»

УПРАВЛЕНЧЕСКИЙ УЧЕТ ЗА ЦЕНТРАМИ ОТВЕТСТВЕННОСТИ И ЕГО РОЛЬ В УЧЕТНО-АНАЛИТИЧЕСКОМ ОБЕСПЕЧЕНИИ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ ВЫСШИХ УЧЕБНЫХ УЧРЕЖДЕНИЙ ГОСУДАРСТВЕННОЙ И КОММУНАЛЬНОЙ СОБСТВЕННОСТИ В УКРАИНЕ

В статье уточнена сущность управленческого учета за центрами ответственности и экономической безопасности высших учебных учреждений государственной и коммунальной собственности. Определенно роль управленческого учета за центрами ответственности в учетно-аналитическом обеспечении экономической безопасности ГВУУ Украины. Разработаны рекомендации относительно улучшения учетно-аналитического обеспечение экономической безопасности ГВУУ Украины в контексте повышения качества организации и осуществления управленческого учета за центрами ответственности путем обобщения теоретических и оценки практических аспектов исследуемой тематики.

Ключевые слова: *высшие учебные учреждения государственной и коммунальной собственности, управленческий учет, центр ответственности, экономическая безопасность, управленческий учет за центрами ответственности, учетно-аналитическое обеспечение экономической безопасности ГВУУ.*

Yulia Kharchuk,
PhD in economic science, senior lecturer at the Department of Finance, Accounting and Audit of the National University of Ostroh Academy

MANAGEMENT ACCOUNTING AFTER THE RESPONSIBILITY CENTERS AND ITS ROLE IN ACCOUNTING AND ANALYTICAL SUPPORT MANAGEMENT OF ECONOMIC SECURITY OF STATE AND COMMUNAL HIGHER EDUCATIONAL ESTABLISHMENTS IN UKRAINE

The essence of management accounting after the responsibility centers and economic security of state and communal higher educational establishments in Ukraine has been specified in the article. The role in management accounting after the responsibility centers and accounting and analytical support management of economic security of the state higher educational establishments has been determined. The recommendations concerning the improvement of accounting and analytical support management of economic security of higher educational establishments in the context of upgrading organization and realization of management accounting after the responsibility centers by generalization of theoretical and estimation of practical aspects of the proved subject has been developed.

Key words: *state and communal higher educational establishments, management accounting, responsibility center, economic security, management accounting after responsibility centers, accounting and analytical support management of economic security of state and communal higher educational establishments.*

Постановка проблеми. На сучасному етапі розвитку національної економіки України, в умовах політично-фінансової кризи та необхідності зниження ціни соціальної помилки управлінських рішень, особливої актуальності набуває потреба змін усталених підходів до управління вищими навчальними закладами державної та комунальної власності (далі ─ ДВНЗ). З огляду на це, навчальним закладам із метою якісного обліково-аналітичного забезпечення своєї економічної безпеки доцільно ухвалювати виважені та обґрунтовані управлінські рішення щодо формування доходів (за рахунок асигнувань із державного та/або місцевих бюджетів і власних надходжень) і раціонального розподілу видатків (витрат, затрат).

Своєю чергою, економічний розвиток України, підвищення рівня соціальної захищеності її населення вимагає суттєвих змін щодо практичної підготовки висококваліфікованих спеціалістів, знання та вміння яких залежать від якості надання освітніх послуг ДВНЗ. Проте сучасні умови діяльності навчальних закладів, особливо камерального типу (зменшення кількості та зниження рівня платоспроможності абітурієнтів; неоптимальна мережа ДВНЗ; відсутність дієвих зв'язків із роботодавцями; втрата фінансової стійкості в результаті неналежного фінансування; недосконаліть чинних механізмів організації й здійснення фінансового та управлінського обліку; вихід на ринок освітніх послуг України зарубіжних навчальних закладів) зумовлюють необхідність оптимізації процесу обліково-аналітичного забезпечення їхньої економічної безпеки в контексті управлінського обліку за центрами відповідальності (далі – ЦВ), що підтверджує актуальність та своєчасність дослідження.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Організаційно-облікові та фінансово-аналітичні аспекти діяльності ДВНЗ в Україні розкрито у працях вітчизняних науковців: Й. Бескида, Т. Боголіб, Т. Єфименко, М. Куцинської, Т. Кондрашової, С. Левицької, Н. Наумової, С. Свірко, І. Стецiв, В. Студінського, Г. Тюлєнєва, Р. Федіва та інших. Питання ресурсного забезпечення та управління ДВНЗ, стратегії та оцінки їхньої економічної безпеки та фінансової стійкості розглянуто в роботах зарубіжних учених: О. Арзякової, А. Белякова, Б. Джоунстона, П. Друкера, Н. Кельчевської, Е. Моргана, Е. Попова, Д. Пузанкова, И. Хахонової та інших.

Водночас питання організації та здійснення управлінського обліку за ЦВ та його ролі в обліково-аналітичному забезпеченні економічної безпеки ДВНЗ недостатньо вивчені на сучасному етапі та потребують додаткових досліджень.

Мета і завдання дослідження. Мета дослідження полягає в розробці рекомендацій щодо покращення обліково-аналітичного забезпечення економічної безпеки ДВНЗ України в контексті підвищення якості організації й здійснення управлінського обліку за ЦВ шляхом узагальнення теоретичних та оцінки практичних аспектів обраної тематики.

Виклад основного матеріалу. В сучасній економічній системі облікова інформація в середньому впливає на 88–90% управлінських рішень як на макро-, так і на мікрорівні, відображаючи господарські процеси у вигляді натуральних і вартісних показників. Управління ДВНЗ передбачає формування відповідної інформаційної системи, з використанням даних якої управлінські рішення будуть обґрунтовані. За такого підходу управлінський облік в обліково-аналітичному забезпеченні економічної безпеки ДВНЗ – це частина інформаційної системи, функціонування якої надає можливість формувати релевантну інформацію, придатну для використання на всіх рівнях управління навчальними закладами, відповідно до повноважень керівників цих рівнів, спрямованих на підвищення якості освіти.

В умовах зростання конкуренції між ДВНЗ за абітурієнта та фінансові ресурси на покриття поточних та капітальних видатків, під економічною безпекою навчальних закладів слід розуміти такий стан їхньої економіки, що надає змогу зберігати стійкість до внутрішніх та зовнішніх загроз і гарантує стабільне функціонування й динамічний розвиток [5; 6].

Щодо обліково-аналітичного забезпечення економічної безпеки ДВНЗ, то, на нашу думку, це високий рівень аналітики обліку та оцінки їхніх господарських операцій, які формують доходи, видатки (витрати, затрати), фінансові результати в розрізі всіх видів діяльності навчальних закладів, впливаючи на ефективність і результативність управлінських рішень щодо використання отриманих (залучених) коштів. Мета зазначеного процесу полягає в отриманні оперативної та об'єктивної інформації за всіма господарськими операціями ДВНЗ, що формують їхню економічну безпеку в поточному періоді й у перспективі. Таким чином, можемо стверджувати, що ДВНЗ із високим рівнем економічної безпеки мають абсолютну фінансову стійкість, займають перші позиції в рейтингах ВНЗ України, користуються попитом на національному та світовому ринках освітніх послуг, випускають висококваліфікованих і конкурентоспроможних фахівців на вітчизняному й міжнародному ринках праці, а також вирізняються якістю організації та здійснення фінансового й, зокрема, управлінського обліку.

Розглядаючи особливості обліково-аналітичного забезпечення діяльності ДВНЗ, слід зазначити, що термін «управлінський облік» виник у 50-60-ті роки XX століття в англомовних країнах. Остаточно професійна сфера сформувалася в 1972 році, коли Національна асоціація бухгалтерів (США) розробила і затвердила стандарт професійних іспитів з управлінського обліку – Certificate of Managenement Accounting. В Україні цей термін з'явився в 1990-ті рр., разом із першими підручниками західних авторів, хоча сама

діяльність, що входить до предмету управлінського обліку, була досить добре розвинена в умовах доринкової радянської економіки [4].

До основних завдань належного та якісно організованого управлінського обліку діяльності ДВНЗ, з метою забезпечення достатнього рівня їхньої економічної безпеки, на нашу думку, слід віднести:

1) збір, обробку, узагальнення, зберігання та передачу необхідної інформації для оперативного управління ДВНЗ та прийняття оптимальних управлінських рішень щодо оптимізації процесу шляхом регулювання структури активів та пасивів навчальних закладів;

2) перевірку законності та ефективності використання майна;

3) підбиття підсумків господарської діяльності ДВНЗ та оцінку її ефективності в розрізі видів й структурних підрозділів, які виконують відповідні функції, надаючи послуги освітнього і неосвітнього характеру;

4) складання внутрішніх звітів, інформація яких призначена для керівників ДВНЗ, а також інших внутрішніх користувачів;

5) раціональне калькулювання собівартості надання послуг освітнього та неосвітнього характеру;

6) розробку планів (прогнозів, стратегій діяльності та інноваційного розвитку) на коротко- та довготермінову перспективу залежно від рівня організації діяльності.

Однак доцільно зауважити, що на сучасному етапі розвитку України управлінський облік, який дозволяє генерувати інформацію про доходи і видатки (витрати, затрати) за центрами їх виникнення і відповідальності, а також калькулювати належним чином бюджетні послуги в ДВНЗ практично відсутній. Тому, з метою належного обліково-аналітичного забезпечення економічної безпеки ДВНЗ, отримання деталізованої оперативної інформації з питань оцінки ефективності діяльності їхніх підрозділів, керівництву навчальних закладів необхідно якісно організувати управлінський облік за ЦВ. Метою зазначеного вище обліку є задоволення інформаційних потреб внутрішнього управління ДВНЗ, що дає можливість оперативно контролювати затрати та фінансові результати діяльності на різних рівнях.

Відповідно до досліджень І. М. Хахонової [8, с. 54] управлінський облік за ЦВ доцільно здійснювати за наявності таких трьох умов:

1) установа здійснює свою діяльність як єдине ціле;

2) управлінський облік функціонує паралельно з традиційною системою бухгалтерського, зокрема фінансового, обліку;

3) в установі чітко визначені сфери відповідальності.

Важливо зазначити, що назва центру розкриває основні завдання його функціонування. Що ж до центрів відповідальності ДВНЗ, то ними є їхні структурні підрозділи. Так, Н. О. Наумова [3, с. 10–12] виділяє три типи ЦВ у структурі ДВНЗ:

1) центр інвестицій (ректорат ДВНЗ);

2) центри витрат (структурні підрозділи, що забезпечують навчальний процес ДВНЗ);

3) центри прибутку (структурні підрозділи, що здійснюють підприємницьку діяльність).

Однак, на нашу думку, виокремлення центру прибутку для ДВНЗ є некоректним. Тому, беручи до уваги специфіку їхньої діяльності та з метою забезпечення належного рівня й якості обліково-аналітичного забезпечення економічної безпеки навчальних закладів, уважаємо за доцільне розглядати такі ЦВ: «Цільове фінансове забезпечення з бюджету», «Отримані кошти від фандрайзингу», «Затрати», «Результативність фінансового забезпечення» (рис.1).

Рис. 1. Центри відповідальності ДВНЗ та інформаційний зв'язок між ними в розрізі їхніх видів діяльності

Джерело: розроблено автором.

Крім цього, слід урахувати, що під терміном «затрати» доцільно розуміти профінансовані витрати або касові видатки. Основними критеріями виділення ЦВ для структурного підрозділу є вплив його діяльності на затрати (фінансове забезпечення, результат), що визначає рівень економічної безпеки ДВНЗ. Таким чином, до ЦВ «Затрати» необхідно зарахувати кафедри та деканати, ЦВ «Цільове фінансове забезпечення з бюджету» − бухгалтерію, кафедри (які мають субрахунки), ЦВ «Результативність фінансового забезпечення» − фінансово-плановий відділ.

З урахуванням міжнародної практики управлінського обліку у процесі виокремлення в середині ДВНЗ центрів відповідальності доцільно враховувати такі фактори:

1) кожному ЦВ визначена своя сфера відповідальності (призначені посадові особи повинні нести відповідальність тільки за ті питання (показники), які вони можуть контролювати і на величину яких можуть впливати);

2) для кожного ЦВ повинні бути встановлені одиниці виміру: перелік показників, доступних для розрахунку, забезпечених надійними джерелами інформації, а також визнаних у формах звітності (для більшості випадків – у внутрішній) [7].

У складі професійних обов'язків працівників, які несуть відповідальність за певний ЦВ, повинно бути передбачено їх обов'язкову участь у розробці внутрішніх форм звітності, складанні графіка її подання, формуванні кошторису (йдеться не про кошторис доходів та видатків ДВНЗ, а про кошторис реалізації бюджетних коштів на певному етапі (певній ланці за визначеним переліком показників тощо)).

Оскільки основна статутна діяльність ДВНЗ в Україні більшою мірою фінансово забезпечується за рахунок асигнувань із державного та/або місцевих бюджетів, то для реалізації своїх завдань і функцій, які здійснюються протягом бюджетного періоду, навчальні заклади використовують плани формування та використання фінансових ресурсів, які називаються бюджетами.

Основними елементами бюджетування в ДВНЗ, які забезпечують зв'язок між управлінським обліком за ЦВ та обліково-аналітичним забезпеченням економічної безпеки навчальних закладів, є бюджети кафедр і факультетів та звіти про їх виконання відповідно до критеріїв якості їхньої роботи. Під час розгляду кафедри як центрів відповідальності Т. М. Кондрашовою [2] запропоновано форму бюджету, до якої належить обмежений перелік статей доходу за поточний рік та щоквартально, а також деталізовано перелік статей затрат за показниками «Наука» та «Освіта», зокрема: оплата праці, нарахування на оплату праці, ремонт устаткування, інші витратні матеріали і предмети постачання (канцтовари, комплектувальні та інші витратні статті), інші поточні затрати, відрядження, придбання устаткування, які безпосередньо пов'язані з показниками якості діяльності підрозділу за зазначеними показниками.

М. В. Куцинська [1] у своєму дисертаційному дослідженні критикує попередницю за розгляд кафедр лише як центрів затрат і доводить, що вони є змішаними ЦВ за затратами та доходами, що, на нашу думку, є більш правильним підходом. Автор основний акцент робить на деталізації доходів кафедр, залежно від їхньої участі в підготовці студентів різних спеціальностей з урахуванням усіх форм навчання та освітньо-кваліфікаційних рівнів.

Проте в запропонованій М. В. Куцинською вдосконаленій формі бюджету кафедри немає бажаної деталізації всіх можливих джерел доходів та статей затрат, оскільки науковець обмежується такими статтями бюджету як: доходи всього, зокрема:

а) від здійснення освітньої діяльності всього, конкретно:

1) від участі в підготовці студентів спеціальності №1;

2) від участі в підготовці студентів спеціальності №2; …

б) від здійснення наукової діяльності;

в) від здійснення інших видів діяльності;

г) затрати всього, зокрема на: заробітну плату; нарахування на заробітну плату; ремонт устаткування; витратні матеріали; відрядження; послуги зв'язку; придбання устаткування; інші поточні затрати.

З цього очевидно, що форма бюджету, а відтак і форма звіту про його виконання для кафедр та факультетів ДВНЗ потребують удосконалення. Так, рекомендовану нами форму бюджету кафедри навчального закладу на рік подано в таблиці 1.

Крім цього, бюджети підрозділів ДВНЗ, конкретно кафедр, так й інші форми управлінської звітності повинні складатися із дотриманням таких вимог як: адресності, релевантності, співставності стратегічної й тактичної інформації, гнучкості, своєчасності, пріоритетності, аналітичності [9].

Таблиця 1

Рекомендована форма бюджету кафедри ДВНЗ на 20– р. (код та/або назва кафедри)

Статті бюджету кафедри ДВНЗ, тис. грн	Всього	За кварталами			
		I	II	III	IV
Доходи всього, зокрема:	1291,00	335,50	362,50	266,00	327,00
А. Від здійснення основної (освітньої) діяльності всього, зокрема:	1103,00	287,50	337,50	196,00	282,00
1. Від участі у підготовці студентів спеціальності № 1, зокрема:	765,00	200,00	235,00	135,00	195,00
1.1. Держзамовлення за кошти загального фонду.	495,00	125,00	145,00	95,00	130,00
1.2. Контрактної форми навчання за кошти спеціального фонду.	270,00	75,00	90,00	40,00	65,00
2. Від участі у підготовці студентів спеціальності № 2, зокрема:	338,00	87,50	102,50	61,00	87,00
2.1. Держзамовлення за кошти загального фонду.	247,50	62,50	72,50	47,50	65,00
2.2. Контрактної форми навчання за кошти спеціального фонду	90,50	25,00	30,00	13,50	22,00
3. …	…	…	…	…	…
Б. Від здійснення наукової діяльності всього, зокрема:	188,00	48,00	25,00	70,00	45,00
1. Отримання грандів на виконання наукових досліджень	70,00	25,00	0,00	0,00	45,00
2. Фінансування освітніх бюджетних програм	50,00	0,00	0,00	50,00	0,00
3. Надходження від проведення всеукраїнських та міжнародних конференцій, семінарів, круглих столів.	25,00	0,00	25,00	0,00	0,00
4. Надходження від видання щорічних, щоквартальних збірників наукових праць, науково-практичних журналів, вісників.	43,00	23,00	0,00	20,00	0,00
5. …	…	…	…	…	…
В. Від здійснення неосновної діяльності всього, зокрема:	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
1. …	…	…	…	…	…
Затрати всього, зокрема на:	1291,00	335,50	362,50	266,00	327,00
1. Заробітну плату всього, зокрема:	778,98	224,79	210,25	154,28	189,66
1.1. Науково-педагогічних кадрів	743,60	218,08	199,38	146,30	179,85
1.2. Методистів та старших лаборантів	35,38	6,71	10,88	7,98	9,81
2. Нарахування на заробітну плату всього, зокрема:	232,38	60,39	65,25	47,88	58,86
2.1. Науково-педагогічних кадрів	141,28	41,43	37,88	27,80	34,17
2.2. Методистів та старших лаборантів	6,72	1,27	2,07	1,52	1,86
3. Придбання товарів та послуг всього, зокрема:	31,50	7,50	8,00	3,00	13,00
3.1. Канцтовари	13,00	2,00	4,00	1,00	6,00
3.2. Комплектуючі	11,00	4,00	2,00	1,00	4,00
3.3. Послуги зв'язку (стаціонарний, мобільний телефони, Інтернет)	7,50	1,50	2,00	1,00	3,00
3.4. …	…	…	…	…	…
4. Затрати на відрядження всього, зокрема:	24,00	8,00	7,00	3,00	6,00
4.1. В межах країни	17,00	6,00	5,00	2,00	4,00
4.2. За кордон	7,00	2,00	2,00	1,00	2,00
5. Інші поточні затрати	224,15	34,83	72,00	57,84	59,48

Джерело: розроблено автором.

Оскільки управлінський облік за ЦВ базується на основі бухгалтерського, зокрема фінансового, обліку, то одним із основних питань методики є введення субрахунків обліку операцій, які мають бюджетне цільове фінансове забезпечення. Рекомендації щодо аналітичного обліку на прикладі діяльності центру затрат ДВНЗ – виконавців бюджетних програм наведено в таблиці 2.

Таблиця 2

Аналітичній облік у розрізі центру затрат ДВНЗ-виконавців бюджетних програм

№ з\п	Субрахунок	Назва рахунку	Напрям аналітичного забезпечення
Центр затрат			
1	32/n.m*	Рахунки в казначействі	Передбачені кошторисом фактичні видатки, зобов'язання за якими погашено, за кодами економічної класифікації, місцями виникнення, в розрізі етапів виконання програми, виконавців.
2	35/n.m	Розрахунки з покупцями та замовниками	
3	36/n.m	Розрахунки з різними дебіторами	
4	63/n.m	Розрахунки за виконані роботи	
5	64/n.m	Розрахунки із податків і зборів	
6	65/n.m	Розрахунки із страхування	
7	66/n.m	Розрахунки з оплати праці	
8	67/n.m	Розрахунки за іншими операціями і кредиторами	
9	68/n.m	Внутрішні розрахунки	

Джерело: розроблено автором на основі [7].

n.m* – субрахунок аналітичного обліку певної бюджетної програми (n) за характером затрат (m): місцями виникнення, елементами, етапами робіт тощо.

Своєю чергою внутрішня звітність для ЦЗ вищих навчальних закладів державної та комунальної власності повинна передбачати моніторинг раціонального використання цільового бюджетного фінансового забезпечення: відстежувати зобов'язання з працівниками, сторонніми підприємствами та установами (організаціями), що виникають у процесі виконання бюджетних програм. Проте ДВНЗ зобов'язані не лише раціонально використовувати такі кошти, а ще й ефективно ними управляти, щоб досягти встановлених соціально-економічних цілей. Тому для ДВНЗ актуальною є потреба в оптимізації затрат. Її можна досягти шляхом:

– розподілу затрат на загальновузівські (центральний субрахунок) і затрати підрозділів (спеціальні субрахунки);

– відкриття бухгалтерськими службами ДВНЗ спеціальних субрахунків для конкретних підрозділів (ректорат, факультети, інститути, кафедри, науково-дослідні лабораторії, бібліотека, спортивні комплекси, культурно-мистецькі центри, адміністративно-господарські підрозділи, видавничі відділи, і тому подібне) і напрямів діяльності: навчально-виховна, наукова, адміністративно-господарська, науково-дослідна, профорієнтаційна робота та інше;

– контролю за раціональним використання фінансових ресурсів (внутрішній рівень контролю: ректор, головний бухгалтер, директор фінансово-планового відділу; зовнішній контроль: Державна казначейська служба України, Міністерство освіти і науки України тощо).

Висновки. Отже, виходячи із сутності управлінського обліку та економічної безпеки ДВНЗ, основної мети належного її обліково-аналітичного забезпечення в контексті підвищення якості організації та здійснення управлінського обліку за ЦВ, вважаємо за доцільне:

– створення прозорих фінансово-економічних механізмів цільового накопичення та адресного використання коштів у межах широкого впровадження управлінського обліку діяльності ДВНЗ;

– забезпечення поглибленої аналітики за рахунками обліку доходів (асигнувань із державного та/або місцевих бюджетів України, власних надходжень, зокрема за рахунок фандрайзингу) та видатків (витрат, затрат);

– налагодження співпраці з роботодавцями (особливо випускниками ДВНЗ) щодо здійснення ними інвестицій, пов'язаних із забезпеченням проведення наукових досліджень та розробок, модернізації матеріально-технічної та інформаційно-ресурсної бази навчальних закладів;

– оптимізацію мережі ДВНЗ та забезпечення конкурентоспроможності вищої освіти України у світовому освітньому просторі з метою мінімізації відпливу висококваліфікованих професорсько-викладацьких кадрів та обдарованих абітурієнтів за кордон у пошуках кращих умов праці та навчання.

Реалізація вище перерахованих заходів, як на рівні самих ДВНЗ України, так і сфери вищої освіти й суспільства загалом, сприятиме підвищенню якості обліково-аналітичного забезпечення високого рівня економічної безпеки навчальних закладів, а відтак покращенню інтелектуального потенціалу країни.

Література:

1. Куцинська М. В. Інформація управлінського обліку в аналізі ефективності діяльності державних вищих навчальних закладів : дис. на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук : 08.00.09 / М. В. Куцинська. – К., 2012. – 170 с.

2. Кондрашова Т. М. Управлінський облік в державних вищих навчальних закладах : автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук : 08.00.09 [Електронний ресурс] / Т. М. Кондрашова. – К., 2007. – 25 с. – Режим доступу : http: www.librar.org.ua.

3. Наумова Н. А. Собственные доходы ВУЗа как объект управленческого учета / Н. А. Наумова // Университетское управление. – 2005. – № 2. – С. 10–15.

4. Предко І. Ю. Управлінський облік в умовах диверсифікації [Електронний ресурс] / І. Ю. Предко // Вісник ЖДТУ. Економічні науки. – Житомир, 2009. – № 3 (32). – Режим доступу : http: www.nbuv.gov.ua/portal/Natural/Vzhdtu/econ/ 2009_3/32.pdf.

5. Стецiв І. С. Економічна безпека ВНЗ : сутність та особливості планування / І. С. Стецiв // Менеджмент та підприємництво в Україні : етапи становлення і проблеми розвитку : Вісник Національного університету «Львівська політехніка» – Випуск № 691. – 2010 – С. 218–222.

6. Тюлєнєв Г. Д. Оцінювання економічної безпеки вищих навчальних закладів в Україні / Г. Д. Тюлєнєв // ─ [Електронний ресурс]. ─ Режим доступу : http:// thesis.at.ua/publ/15_11_15_12_2013_r_menedzhment_rozvitok_teorija_ta_praktika/tjulenev_g_d_ocinjuvannja_ekonomichnoji_bezpeki_vishhikh_navchalnikh_zakladiv_v_ukrajini/9-1-0-270.

7. Федів Р. Є. Облік і аналіз використання бюджетних коштів на виконання цільових програм: дис. на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук: 08.00.09 / Ростислав Євгенович Федів. – К., 2011. – 182 с.

8. Хахонова И. Н. Принципы организации управленческого учета денежных потоков по центрам ответственности / И. Н. Хахонова // Современные наукоемкие технологии. – 2006. – № 1 – С. 53–56.

9. Харчук Ю. Ю. Обліково-аналітичне забезпечення фінансової стійкості вищих навчальних закладів державної та комунальної власності : дис. канд. економічних наук : 08.00.09 «Бухгалтерський облік, аналіз і аудит» / Харчук Юлія Юріївна. – Київ, 2014. – 208 с.

© Н. В. Чебанова, Т. І. Єфіменко, В. М. Орлова

ISSN 2311-5149
ОБЛІК, АНАЛІЗ ТА АУДИТ

Отримано: 08 грудня 2016 р.

Прорецензовано: 12 грудня 2016 р.

Прийнято до друку: 16 грудня 2016 р.

Чебанова Н. В., Єфіменко Т. І., Орлова В. М. Методичні підходи до ідентифікації ризиків бухгалтерського обліку за податковими різницями / Н. В. Чебанова, Т. І. Єфіменко, В. М. Орлова // Наукові записки Національного університету «Острозька академія». Серія «Економіка» : науковий журнал. – Острог : Вид-во НУ«ОА», грудень 2016. – № 3(31). – С. 193–198.

УДК 657.6

JEL-класифікація: M 49

Чебанова Наталія Володимирівна,
доктор економічних наук, професор Українського державного університету залізничного транспорту, м. Харків
Єфіменко Тетяна Іванівна,
кандидат економічних наук, професор Українського державного університету залізничного транспорту, м. Харків
Орлова Вікторія Миколаївна,
кандидат економічних наук, доцент Українського державного університету залізничного транспорту, м. Харків

МЕТОДИЧНІ ПІДХОДИ ДО ІДЕНТИФІКАЦІЇ РИЗИКІВ БУХГАЛТЕРСЬКОГО ОБЛІКУ ЗА ПОДАТКОВИМИ РІЗНИЦЯМИ

Стаття продовжує ряд публікацій авторів присвячених проблемам ідентифікації ризиків бухгалтерського обліку. Суть бухгалтерських ризиків розкрита в контексті загроз втрати достовірності обліку і якості фінансової звітності. Запропоновано підхід до ідентифікації бухгалтерських ризиків через розуміння призначення елементів методу бухгалтерського обліку, які насамперед націлені саме на зниження ризиків недостовірності обліку. У статті виконано аналітичне дослідження джерел ризиків витікаючи з облікових припущень. Запропоновано структурований опис ризиків, виявлених під час розгляду природи «податкових різниць», як чинників попередження загроз викривлення прибутків і витрат платників податків.

Ключові слова: *ризики в бухгалтерському обліку, податкові різниці, якість фінансової звітності.*

Чебанова Наталия Владимировна,
доктор экономических наук, профессор
Украинского государственного университета железнодорожного транспорта, г. Харьков
Ефименко Татьяна Ивановна,
кандидат экономических наук, профессор
Украинского государственного университета железнодорожного транспорта, г. Харьков
Орлова Виктория Николаевна,
кандидат экономических наук, доцент
Украинского государственного университета железнодорожного транспорта, г. Харьков

МЕТОДИЧЕСКИЕ ПОДХОДЫ К ИДЕНТИФИКАЦИИ РИСКОВ БУХГАЛТЕРСКОГО УЧЕТА ЗА НАЛОГОВЫМИ РАЗНИЦАМИ

Статья продолжает ряд публикаций авторов посвященных проблемам идентификации рисков бухгалтерского учета. Сущность бухгалтерских рисков раскрыта в контексте угроз потери достоверности учета и качества финансовой отчетности. Предложен подход к идентификации бухгалтерских рисков через понимание назначения элементов метода бухгалтерского учета, которые прежде всего нацелены именно на снижение рисков недостоверности учета. В статье выполнено аналитическое исследование источников рисков вытекающих из учетных допущений. Предложено структурированное описание рисков выявленных при рассмотрении природы «налоговых разниц», как факторов предупреждения угрозы искажения доходов и расходов плательщиков налогов.

Ключевые слова: *риски в бухгалтерском учете, налоговые разницы, качество финансовой отчетности.*

Nataliy Chebanova
Ph.D. in Economical Science, professor Ukrainian state academy of railway transport,
Tatyana Iefimenko,
Phil.D. in Economical Science, professor Ukrainian state academy of railway transport
Victoria Orlova,
Phil.D. in Economical Science, associate professor Ukrainian state academy of railway transport

METHODICAL GOING IS NEAR AUTHENTICATION OF RISKS OF RECORD-KEEPING AFTER TAX DIFFERENCES

The research is actual. Article of work. The necessity to bring enterprises to conformity at the expense of inclusion of the provisions as to the identification of bookkeeping accounting risks has been proved. Essence of book-keeping risks is exposed. Chosen context of threat of loss to authenticity of account and decline of quality of the financial reporting. Offered

approach to authentication of book-keeping risks. The values of ingredients of method of record-keeping are certain. This setting consists of decline of risks of unauthenticity of account. Analytical research of sources of risks is executed in the article. Risks of follow from registration assumptions. The structured description of risks is offered educed at consideration of nature of «tax differences». Tax differences, it is factors warnings threats of distortion of profits and charges of payers of taxes.

Key words: *risks in a record-keeping, tax differences, quality of the financial reporting.*

Постановка проблеми. Ідентифікації бухгалтерських ризиків та управління ними бере витоки з мети фінансової звітності. Інформація «про фінансовий стан, фінансові результати діяльності та грошові потоки суб'єкта господарювання корисною для широкого кола користувачів при прийнятті ними економічних рішень»[1]. Принцип «повного висвітлення» визначає, що «фінансова звітність повинна містити всю інформацію про фактичні та потенційні наслідки господарських операцій та подій, здатних вплинути на рішення, що приймаються на її основі» [1]. Питання впливу якості економічної інформації та зокрема якості фінансової звітності, на якість прийняття рішень заявлено, як ключовий чинник у багатьох нормативних документах і Міністерства фінансів України [2], і Ради з Міжнародних стандартів фінансової звітності (далі РМСФЗ) [3]. А от щодо ризиків викривлення інформації – чітких ознак для таких не передбачено.

Дискусійними питанням залишається визначення межі відповідальності, яка відділяє заходи із забезпечення якості бухгалтерського обліку і фінансової звітності, від процесів прийняття «на основі звітності» і подальшої реалізації управлінських рішень.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Як зауважує І. М. Вигівська: «Більшість зазначених вчених та науковців досліджували питання сутності, аналізу та оцінки окремих видів підприємницьких ризиків» [4]. Під підприємницьким ризиком прийнято розуміти [5; 6; 7; 8] ймовірність (загрозу) втрати підприємством частини своїх ресурсів, недоотримання доходів, виникнення додаткових витрат у результаті здійснення діяльності.

Питання обліково-аналітичного забезпечення управлінських рішень, облікового супроводження ризик-менеджменту досліджується багатьма науковцями, серед яких: К. П. Боримська, М. З. Валович, В. В. Вітлінський, І. М. Вигівська, А. М. Герасимович, М. П. Городиський, З. В. Гуцайлюк, І. А. Дмитриїв, Л. І. Донець, О. О. Зеленіна, В. А. Кравченко, І. Д. Левченко, С. З. Мошенський, О. О. Охрименко, І. А. Панченко, Т.О. Пожуєва, В.С. Рудницький, Н.С. Скопенко, Н. В. Цопа та інші.

Так, І. М. Вигівська, І. Л. Грабчук та О. О.Зеленіна [4] пропонують ідентифікацію підприємницьких ризиків за видами господарської діяльності організації, уточнюють методи управління підприємницькими ризиками суб'єкта господарювання (внутрішні та зовнішні), обґрунтовують необхідність розкриття в бухгалтерській звітності даних про ризики у вигляді, що забезпечить високий ступінь прозорості та достовірності бухгалтерської інформації.

Підприємницькі ризики організацій, що мають за мету діяльності отримати прибуток, науковці [4; 9] пропонують ідентифікувати за видами діяльності. Зокрема виділяються: ризики операційної, інвестиційної і фінансової діяльності, а також ризики процесу постачання, процесу виробництва, процесу реалізації, до яких доречно додати ризики процесу створення організації та процесу управління організацією.

В. В. Вітлінський та Г. І. Великоіваненко стверджують, що бухгалтерський облік може фіксувати лише його справжні наслідки впливу ризиків, а також відображати доходи і витрати від управління ризиками підприємницької діяльності (заходи ризик-менеджменту), зокрема: «Самострахування, тобто створення власних резервів для покриття негативних наслідків ризику; розподіл (передача) ризику знаходить відображення в обліку у вигляді факторингових угод» [9].

Інформація фінансової звітності не містить прямих вказівок на наявні підприємницькі ризики, як зауважують М. П. Городиський та І. А. Панченко [10; 11], це робить її обмеженою і знижує її достовірність. Один із засобів підвищення достовірності фінансової звітності, це поданні відомостей про бухгалтерські ризики за зрозумілою систематизацією. Таку думку підтримує Н. С. Соколенко [12], і пропонує подання даних щодо ризиків у систематизованому вигляді, з метою забезпечення високого ступеню прозорості інформації про загрози погіршення фінансового стану і ризики зниження результатів діяльності підприємств.

На сьогодні більшість із авторів, що беруться за ідентифікацію ризиків бухгалтерського обліку, виходять із прилаштування загальновідомих підприємницьких ризиків до чинників, що впливають на якість фінансової звітності, а надалі на якість управлінських рішень. На жаль, поза увагою науковців лишилася ідея, ідентифікувати бухгалтерські ризики за порядком, який встановлено щодо організації обліку. У бухгалтерів готова відповідь на запитання: «Яким ризикам бухгалтерського обліку запобігають такі елементи методу бухгалтерського обліку, як документування, інвентаризація, калькулювання та ін.». Пропонуємо рухатися саме в цьому напрямі і залічити до розгляду проблему різниць у бухгалтерському і податковому підходах до фінансових результатів підприємств.

Мета і завдання дослідження. Метою статті є обґрунтування методичних підходів до ідентифікації бухгалтерських ризиків, як ризиків викривлення інформації. Завданнями, що мають бути розв'язані в процесі дослідження стали: узявши за приклад інформаційні інтереси користувачів звітності, довести, що одним із головних мотивів запровадження різниць у методиках подання інформації, в цьому випадку податкових різниць, є різне бачення способу попередження ризику викривлення інформації з користувачами фінансової звітності і авторами податкового законодавства. У результаті дослідження передбачається сформулювати зразок переліку основних ризико-утворювальних припущень у бухгалтерському, результати яких корегуються за ПКУ, і можуть розглядатися як запобіжники ризиків заниження доходів і ризиків завищення витрат.

Виклад основного матеріалу. Важливо чітко розмежовувати природу ризиків, оскільки управління ними залежить саме від їх походження. Якщо автори використовують дефініцію «підприємницький ризик», слід розуміти множину факторів, що впливають на результати діяльності підприємства і його фінансовий стан. Коли йдеться про бухгалтерські ризики слід розуміти, що це ризики недостовірності обліку і звітності, тобто ризики що несуть загрозу для якості звітної інформації, а відповідно і для якості прийняття на її основі управлінських рішень. Тому бухгалтерські ризики – це загрози не фінансовому стану підприємства, а достовірній інформації про такий стан.

Слід зазначити, що всі прояви ризиків і їх наслідків (збитків або вигод) зрештою інтегруються в облікову інформацію і займають своє місце в бухгалтерській звітності, чинять прямий вплив на фінансовий стан і фінансові результати підприємств. Використання облікової інформації для ухвалення управлінських рішень додає бухгалтерський ризик до чинників економічного ризику будь-якого виду.

Недостатньо констатувати наявність бухгалтерських ризиків як таких. Важливо ідентифікувати природу ризику, а саме: визнати господарську подію, після здійснення якої очікується, що ризик виникне або збільшується; обрати метод оцінювання серед передбачених НПСБО альтернатив; виконати оцінку об'єктів обліку (активів, забов'язань, капіталу, доходів або витрат), які виникли внаслідок цієї господарської поді; відобразити подію на рахунках обліку та у фінансовій звітності. Ці відомі процедури набувають додаткового змісті, якщо попередити їх питанням: яких ризиків прагне уникнути виконавець коли здійснює черговий вибір? А саме: обирає визнавати чи не визнавати об'єкт в обліку, обирає метод оцінювання, обирає подання об'єкту у звітності або в примітках до звітності. Тож виконавець прагне вибрати спосіб обліку, коли викривлення облікової інформації буде як найменшим.

Можемо зробити таке узагальнення: ризики в бухгалтерському обліку – це ризики вибору методичного підходу до формування облікової інформації. Причина варіативності методик – це різно-векторні інтереси користувачів звітності. Показовим у такому разі є наявність одночасно декількох методик визначення фінансового результату, тим самим – декількох варіантів розрахунку затрат і вигод щодо використання ресурсів підприємства. Йдеться саме про обставини, коли в окремих нормативних актах зміст господарських подій та їх вплив на результат господарської діяльності тлумачиться нарізно, залежно від мети використання інформації для прийняття рішень.

Відповідно до п. 134 розділу ІІІ ПКУ [13] «об'єктом оподаткування є: прибуток із джерелом походження з України та за її межами, який визначається шляхом коригування (збільшення або зменшення) фінансового результату до оподаткування (прибутку або збитку), визначеного у фінансовій звітності підприємства відповідно до національних положень (стандартів) бухгалтерського обліку або міжнародних стандартів фінансової звітності, на різниці, які виникають відповідно до положень розділу ІІІ».

Причини в тому, що статті фінансової звітності представлені за принципами НПСБО, що не завжди «гарантують рівність усіх платників перед законом, недопущення будь-яких проявів податкової дискримінації – забезпечення однакового підходу до всіх платників податків…» [13] та своєчасність податкових платежів. Тож ідеться про ризики, що існують у бухгалтерському обліку і несуть загрози для своєчасного і повного поповнення бюджету.

Надалі, розглядаючи, які саме корегування фінансового результату до оподаткування встановлені ПКУ, можна визначитися із ризиками викривлення фінансового результату:

– корегування (збільшення) «на суму нарахованої амортизації основних засобів або нематеріальних активів» відповідно до НПСБО або МСФЗ та одночасно корегування (зменшення) «на суму розрахованої амортизації відповідно до пункту 138.3 ПКУ» вказує на те, що при нарахуванні такої амортизації використовуються припущення, які можуть впливати на завищення сум відповідних витрат у поточному році, отже призведуть до зменшення прибутку до оподаткування. До таких припущень слід віднести термін корисного використання активу, який несе в собі ризик невиправданого скорочення строку амортизації, і як наслідок – завищення витрат звітного періоду. Як запобіжник таким припущенням, ПКУ встановлює обмеження – мінімально допустимі терміни амортизації основних засобів та інших необоротних активів, що в разі розбіжності з облікової політикою підприємства призводить до нарахування альтернативної суми амортизації, так званої «податкової амортизації»;

– корегування «на суму уцінки та втрат від зменшення корисності основних засобів або нематеріальних активів, включених до витрат звітного періоду», зумовлено тим, чиста вартість реалізації, очікуваних витрат на реалізацію активу, сума втрат від зменшення корисності та/або вигід від відновлення корисності та теперішня вартість майбутніх чистих грошових надходжень від активу поставлені в залежність від цілого ряду припущень: зменшення ринкової вартості активу протягом звітного періоду на суттєво більшу величину, ніж очікувалось; старіння або фізичне пошкодження активу; суттєві негативні зміни в технологічному, ринковому, економічному або правовому середовищі, у якому діє підприємство; збільшення протягом звітного періоду ринкових ставок відсотка або інших ринкових ставок доходу від інвестицій, яке може вплинути на ставку дисконту і суттєво зменшити суму очікуваного відшкодування активу; перевищення балансової вартості чистих активів підприємства над їх ринковою вартістю; суттєві зміни способу використання активу протягом звітного періоду інші погіршення ефективності використання активу. Оцінювання ступеню таких змін підприємство проводить, виходячи з професійних суджень окремих фахівців, а також існує ризик перекручування й упередженого тлумачення чинників, що впливають на зменшення/відновлення корисності;

– збільшення фінансового результату до оподаткування «на суму залишкової вартості окремого об'єкта основних засобів або нематеріальних активів», визначеної відповідно до НПСБО або МСФЗ, одночасно із зменшенням «на суму залишкової вартості окремого об'єкта основних засобів або нематеріальних активів, визначеної з урахуванням положень 139 статті ПКУ, у разі ліквідації або продажу такого об'єкта» продиктовано загрозою щодо збільшення інших витрат звичайної діяльності, куди списують залишкову вартість активів на дату їх вибуття. Оскільки ліквідаційна вартість – це сума коштів або вартість інших активів, яку підприємство очікує отримати від реалізації (ліквідації) необоротних активів після закінчення терміну їх корисного використання (експлуатації), за вирахуванням витрат, пов'язаних із продажем (ліквідацією), її визначення також піддається ризику викривлення. Чинниками, що несуть загрозу є очікування щодо: а) суми коштів, яку підприємство очікує отримати від реалізації (ліквідації) необоротних активів; б) термін корисного використання; в) витрати, пов'язані з продажем активу. Завищення суми коштів, яку підприємство очікує отримати від реалізації (ліквідації) необоротних активів може призвести до збільшення амортизаційних витрат. Завищення терміну корисного використання навпаки розтягує амортизаційні нарахуванні в часі. Заниження затрат, пов'язаних із вибуттям активу, наприклад: помилкова оцінка витрат на демонтаж та звільнення земельної ділянки, призведе до викривлення первинної вартості необоротного активу та заниження фінансових витрат, пов'язаних із щорічним нарахуванням резерву на вибуття необоротного активу;

– коригування (збільшення) фінансового результату до оподаткування на суму витрат на формування резервів та забезпечень для відшкодування наступних (майбутніх) витрат відповідно до НПСБО і МСФЗ та одночасно коригування (зменшення) фінансового результату до оподаткування на суму поточних витрат, які відшкодовані за рахунок цих резервів та забезпечень, дозволяє запобігти ризику заниження фінансового результату до оподаткування внаслідок суб'єктивної оцінки таких умовних забов'язань, як резерв гарантійних виплат, резерв на реструктуризацію, резерв на вибуття необоротних активів тощо;

– коригування (збільшення) фінансового результату до оподаткування на суму витрат на формування резерву сумнівних боргів відповідно до НПСБО та МСФЗ та одночасно коригування (зменшення) на суми дебіторської заборгованості, яка визнана безнадійною відповідно до підпункту 14.1.11 ПКУ, має на меті запобігти ризику викривлення фінансового результату до оподаткування під час завищення витрати від знецінення дебіторської заборгованості, через упередженість щодо визнання сумнівною, спроможність окремих дебіторів здійснити очікувані платежі;

– визнання для оподаткування банкам та небанківським фінансовим установам (крім страхових компаній, недержавних пенсійних фондів, корпоративних інвестиційних фондів та адміністраторів недержавних пенсійних фондів) резервів, сформованих у зв'язку із знеціненням (зменшенням корисності) активів згідно з вимогами МСФЗ. Оподатковується сума визначена за певною методикою. Але головний сенс у тому, що резерви за активами «є спеціальними (оціночними) резервами, які зменшують балансову вартість активів», отже зумовлюють ризик викривлення балансової вартості банківських активів, оскільки такі резерви э суто оціночними, тож ґрунтуються на професійних судженнях окремих фахівців. Обмеження щодо зменшення балансової вартість активів, у зв'язку із знеціненням (зменшенням корисності) активів переслідує мету: попередити надлишкове нарахування резерву та попередити ризики завищення витрати від знецінення активів. До зменшення фінансового результат до оподаткування враховують: суми списання активу, який відповідає ознакам знецінення відповідно до вимог ПКУ, а також суми доходів (зменшення витрат) від погашення заборгованості, списаної за рахунок тієї частини резерву, на яку збільшувався фінансовий результат до оподаткування у зв'язку з перевищенням над встановленим лімітом;

– за умов, що сума боргових зобов'язань, які виникли за операціями з пов'язаними особами-нерезидентами, перевищує суму власного капіталу більше ніж у 3, 5 рази (для фінансових установ та компаній, що займаються винятково лізинговою діяльністю, – більше ніж у 10 разів), корегується (збільшується)

фінансовий результат до оподаткування на суму перевищення нарахованих у бухгалтерському обліку процентів за кредитами, позиками та іншими борговими зобов'язаннями над 50% суми фінансового результату до оподаткування, фінансових витрат та суми амортизаційних відрахувань за даними фінансової звітності звітного податкового періоду, у якому здійснюється нарахування таких відсотків. Таке коригування відіграє роль запобіжника ризику перевитрат платників податку щодо встановлених відсотків за кредитами, позиками та іншими борговими зобов'язаннями в операціях із пов'язанними особами.

– корегування (збільшення) фінансового результату на суму перевищення звичайних цін над договірною (контрактною) вартістю реалізованих товарів (робіт, послуг) під час здійснення контрольованих операцій у випадках, визначених статтею 39 ПКУ та на суму перевищення договірної (контрактної) вартості придбаних товарів (робіт, послуг) над звичайною ціною під час здійснення контрольованих операцій у випадках, визначених статтею 39 цього Кодексу. У цьому випадку забезпечується попередження впливу ризиків завищення та заниження ціни договору порівняно до цін, що можуть визначатися як «звичайні» відповідно до ПКУ, а відповідно попередження викривлення фінансового результату;

– корегування (збільшення) фінансового результату на суму втрат від інвестицій в асоційовані, дочірні та спільні підприємства, розрахованих за методом участі в капіталі або методом пропорційної консолідації (що відображаються кореспонденцією: Дт 96 – Кт 141) та одночасно корегування (зменшення) фінансового результату на суму доходу від інвестицій в асоційовані, дочірні та спільні підприємства (що відображаються кореспонденцією: Дт 141 – Кт 72) забезпечує виключення впливу ризику викривлення фінансового результату, внаслідок суб'єктивного оцінювання доходів та витрат інвестиційної діяльності.

До наведеного переліку можна додати ще певну кількість корегувань, що запобігають заниженню податкових забов'язань платників податку на прибуток, але і з того що наведено достатньо аргументовано можна зробити висновок, що ризики бухгалтерського обліку криються насамперед у припущеннях на які спирається визнання, оцінка і подання об'єктів в обліку і фінансовій звітності.

Висновки. Під бухгалтерським ризиком слід розуміти, ризик недостовірності обліку і звітності, тобто ризики, що несуть загрозу для якості звітної інформації, а відповідно і для якості прийняття на її основі управлінських рішень. Усі прояви економічних ризиків і їх наслідків (збитків або вигод) зрештою інтегруються в облікову інформацію і займають своє місце в бухгалтерській звітності, чинять прямий вплив на фінансовий стан і фінансові результати підприємств. Використання облікової інформації для ухвалення управлінських рішень додає бухгалтерський ризик до чинників економічного ризику будь-якого виду.

Застосування податкових різниць свідчить про спробу на законодавчому рівні, запобігти загрозам викривлення розрахунків щодо сум надходжень до бюджету. Походження таких загроз має витоки в ризико-утворюючих припущеннях, на яких ґрунтується бухгалтерський (фінансовий) облік. Серед таких припущень слід віднести:

– припущення щодо: а) суми коштів, яку підприємство очікує отримати від реалізації (ліквідації) необоротних активів; б) термін корисного використання; в) витрати, пов'язаних із продажем активу;

– припущення щодо витрати від знецінення дебіторської заборгованості, через упередженість щодо визнання сумнівною, спроможність окремих дебіторів здійснити очікувані платежі;

– припущення щодо оцінки таких умовних забов'язань, як резерв гарантійних виплат, резерв на реструктуризацію, резерв на вибуття необоротних активів;

– припущення щодо витрат від знецінення активів, банкам та небанківським фінансовим установам, що несе загрозу надлишкового нарахування резерву;

– припущення щодо встановлених відсотків за кредитами, позиками та іншими борговими зобов'язаннями в операціях із пов'язанними особами, що несе ризик завищення витрат платників податку.

Отже, ідентифікацію бухгалтерських ризиків слід виконувати на співставленні альтернативних підходів щодо визнання, оцінювання і подання у звітності активів, капіталу, зобов'язань, доходів і витрат підприємств.

Література:

1. Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні [Текст] : закон України : офіційний текст, із змінами станом на станом на 02.06.2016 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://zakon5.rada.gov.ua/rada/show/996-14.

2. Національне положення стандарт бухгалтерського обліку 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності» [Текст]: наказ міністерства фінансів україни від 07.02.2013, № 73: офіційний текст: станом на 08.02.2014 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/z0336-13.

3. Концептуальна основа фінансової звітності [Текст] – IASB; Стандарт, Міжнародний документ [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/929_009.

4. Вигівська І. М. Обліково-аналітичне забезпечення управління підприємницькими ризиками / І. М. Вигівська, І. Л. Грабчук, О. О. Зеленіна // Проблеми теорії таметодології бухгалтерського обліку, контролю і аналізу. – 2015. – Вип. 1 (31). – С. 70–79.

5. Левченко М. О. Генезис та класифікація ризиків у діяльності промислових підприємств / М. О. Левченко // Вісник Хмельницького національного університету. – 2009. – № 5. – Т. 2. – С. 174–178.

6. Донець Л. І. Економічні ризики та методи їх вимірювання : [навч. посіб.] / Л. І. Донець. – К. : Центр навчальної літератури, 2006. – 312 с.

7. Боримська К. П. Стандарти управління ризиками в посиленні обліково-аналітичного забезпечення системи управління підприємством / К. П. Боримська // Економічні науки / Серія : Облік і фінанси. – 2013. – Вип. 10(1) [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://nbuv.gov.ua/jpdf/ecnof 2013 10(1) 12.pdf.

8. Економічні ризики : фінансово-обліково-аналітичний аспекти: монографія / за ред. д.е.н., проф. З. В. Гуцайлюка. – Тернопіль : ТНТУ ім. І. Пулюя, 2011. – 200 с.

9. Вітлінський В. В. Ризикологія в економіці та підприємництві : монографія / В. В. Вітлінський, Г. І. Великоіваненко. – К. : КНЕУ, 2004. – 480 с.

10 Городиський М. П. Концептуальні засади внутрішнього контролю прибутку, орієнтованого на управління ризиками [Електронний ресурс] / М. П. Городиський, І. А. Панченко // Проблеми теорії таметодології бухгалтерського обліку, контролю і аналізу. – 2015. – Вип. 2 (32). – Режим доступу : http://nbuv.gov.ua/jpdf/ecnof_2015_2(32) 12.pdf.

11. Скопенко Н. С. Аналіз факторів господарського ризику на етапах вибору цільового ринку підприємствами хлібопекарської галузі / Н. С. Скопенко, Т. В. Рибачук-Ярова // Наукові праці Нац. ун-ту харчових технологій. – 2009. – № 29. – С. 97–100.

12. Дмитриев И. А. Учет уровня риска при планировании деятельности автотранспортного предприятия / И. А. Дмитриев, Е. Н. Шершенюк // Економіка транспорту і зв'язку. – 2012. – № 3. – С. 133–136.

13 Податковий кодекс України [Текст] : офіційний текст: станом на 06.10.2016 р., [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/2755-17/page?text.

14. Пожуєва Т. О. Виробничий ризик як складова сучасного підприємництва / Т. О. Пожуєва // Вестник нац. тех. ун-та «ХПИ» Технічний прогрес та ефективність виробництва. – 2011. – № 8 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://archive.kpi.kharkov.ua/ BrowseByAuthorHtml/16632.

15. Кравченко В. А. Виявлення та опис підприємницьких ризиків: практичний алгоритм для українського бізнесу / В. А. Кравченко // Вісник Запорізького нац. ун-ту. – 2008. – № 1 (3). – С. 63–70.

16. Охріменко О. О. Ідентифікація ризиків інвестиційних проектів промислових підприємств / О. О. Охріменко, Р. С. Яресько // Економічний вісник НТУУ «КПІ». – 2014. – № 11. – С. 102–116.

МАТЕМАТИЧНЕ МОДЕЛЮВАННЯ ТА ІНФОРМАЦІЙНІ ТЕХНОЛОГІЇ В ЕКОНОМІЦІ

© Vladimir Voloshin

Отримано: 07 грудня 2016 р.

Прорецензовано: 10 грудня 2016 р.

Прийнято до друку: 15 грудня 2016 р.

Voloshin Vladimir. Information system of accounting as a way to reduce uncertainty on the market building services / Vladimir Voloshin // Наукові записки Національного університету «Острозька академія». Серія «Економіка» : науковий журнал. – Острог : Вид-во НУ«ОА», грудень 2016. – № 3(31). – С. 200–203.

УДК: 658.8

JEL-класифікація: D 80

Vladimir Voloshin,
Ph.D., associate professor of the Department of Economic cybernetics,
National University of Water Management and Natural Resources

INFORMATION SYSTEM OF ACCOUNTING AS A WAY TO REDUCE UNCERTAINTY ON THE MARKET BUILDING SERVICES

Consider the possibility use an automated information system for account of the work of the building enterprise. Secrete the problem of forming a database of such system, which has the absence of full automation of the processes of collection, retrieval, processing and analysis of information. Exude information contacts and other contacts of building enterprise with external objects, including customers, project developers and manufacturers. Depicted functional structure of information system of accounting of building services. Constructed logical model of information system based on existing requirements and limitations to the system. Described the basic elements of interface of automated information system for accounting work building enterprise.

Key words: *information, information system, database, model, functional structure.*

Волошин Володимир Степанович,
кандидат економічних наук, доцент кафедри економічної кібернетики,
Національний університет водного господарства та природокористування

ІНФОРМАЦІЙНА СИСТЕМА ОБЛІКУ ЯК СПОСІБ ЗМЕНШЕННЯ НЕВИЗНАЧЕНОСТІ НА РИНКУ БУДІВЕЛЬНИХ ПОСЛУГ

У статті розглянуто можливість використання автоматизованої інформаційної системи для обліку робіт будівельного підприємства. Виділено проблему формування бази даних такої системи, яка полягає у відсутності повної автоматизації процесів збору, пошуку, оброблення та аналізу інформації. Виокремлено інформаційні та інші зв'язки будівельного підприємства з зовнішніми об'єктами, зокрема замовниками, розробниками проектів, виробниками. Зображено функціональну структуру інформаційної системи обліку будівельних послуг. На основі сформованих вимог та обмежень до системи побудовано її логічно-інформаційну модель. Описано основні елементи інтерфейсу автоматизованої інформаційної системи для обліку робіт будівельного підприємства.

Ключові слова: *інформація, інформаційна система, база даних, модель, функціональна стуктура.*

Волошин Владимир Степанович,
кандидат экономических наук, доцент кафедры экономической кибернетики,
Национальный университет водного хозяйства и природопользования

ИНФОРМАЦИОННАЯ СИСТЕМА УЧЕТА КАК СПОСОБ СНИЖЕНИЯ НЕОПРЕДЕЛЕННОСТИ НА РЫНКЕ СТРОИТЕЛЬНЫХ УСЛУГ

В статье рассмотрено возможность использования автоматизированной информационной системы для учета работ строительного предприятия. Выделено проблему формирования базы данных такой системы, которая заключается в отсутствии полной автоматизации процессов сбора, поиска, обработки и анализа информации. Выделены информационные и другие связи строительного предприятия с внешними объектами, в том числе заказчиками, разработчиками проектов, производителями. Показано функциональную структуру информационной системы учета строительных услуг. На основе сложившихся требований и ограничений к системе построено ее логическую информационную модель. Описаны основные элементы интерфейса автоматизированной информационной системы для учета работ строительного предприятия.

Ключевые слова: *информация, информационная система, база данных, модель, функциональная структура.*

Formulation of the problem. Today, the development of computer information technology is inextricably connected with the development of information systems in the economy, which used for automated solution of economic problems. That is to say, at modern stage, it is important not only simple processing and analysis of information, but use the latest achievements of science and technology for this. Because, nowadays it is difficult to imagine any sphere of human activity, that does not use the computer information technology.

Development information system of accounting works construction company and its implementation would

make it possible to significantly reduce operation of manual information processing, and significantly increase the speed analysis of the data if increases the volume of information and reduces risk of errors.

The problem of forming a database of performed work is that almost do not use automated systems for processing and analysis information. Accumulation and search not the main data is performed rather superficially or does not carried out.

Analysis of recent research and publications. Today, national and foreign scientists are working the question of using the information technology in the economy. In particular, Bocharnikov V. [1] explored the establishment and historical aspects in development of information technology, and also their technical hardware and software. Ehamov N., Hayitova I. [2] explained necessity introduction of information technology for the development of construction for the purpose of reduce of terms designing. Sirotkin A. [3] considered the question of priorities in the planning of information provision in the construction industry. Tsyutsyura S. [4] studied ways of improving the efficiency of operational management through the development of information systems. Vyklyuk Y. [5] described the mathematical modeling of complex social and economic systems and crisis events using artificial intelligence. Morozov M. [6] developed classification's system of information technology and their impact on economic processes.

The purpose and objectives of research. Consider the possibility use an automated information system for account of the work of the building enterprise, using analysis of last researches and publications on the development of information systems and their applying to problematic issues.

Based on formed requirements and restrictions the task of this research is do develop a draft of information system, which includes the formation of functional structures, development of logical information model and its implementation in the form of an automated information system.

Presentation of basic material. The specifics of research leads to singling information contacts and other contacts of building enterprise with external objects, in particular customers of the works and services, the project developer (project institutes and estimates groups), construction and mounting organizations, manufacturers of necessary materials and also their intermediaries (suppliers).

In general, the construction work is carried out on such a scheme: the customer refers to the building company with a statement about the relevant works; Then, made elaboration of projects which performed design-budget groups or institutions; after this, construction works is performed; the final stage is conduction of expertise and inspections, the results of which object is put into operation. The main documents in this are «Estimated the cost of construction» and «Building passport». As for the systematization of these documents, the «Estimated the cost of construction» may form in the information system AVK, which is designed for automated printing of value documents of construction, and «Building passport» is filled mostly by hand.

Schematic image of the functional structure of information system of accounting building services shown in figure 1.

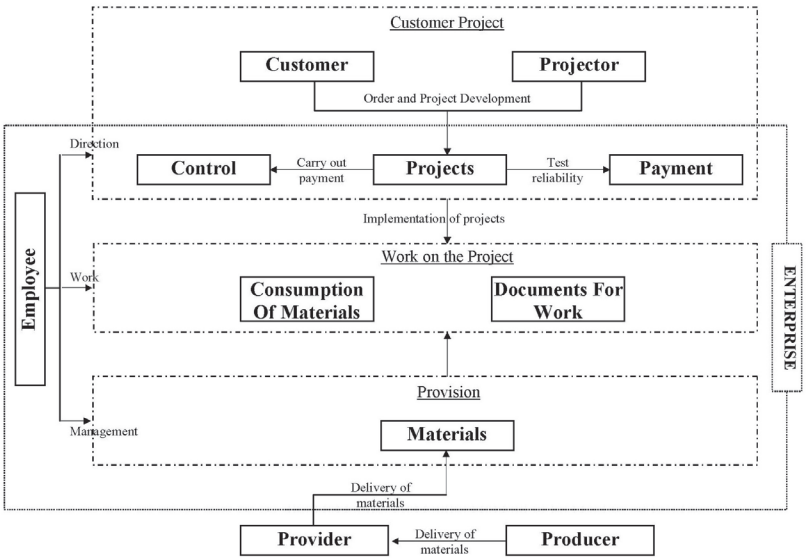


Fig. 1. Functional structure of accounting information system construction services

Create the requirements for information system of accounting of construction services:

1. Providing protection from input errors:

• possibility the automatic introduction of the data (example: date of execution works by default must be current, numbers of projects and works are generated automatically);

• limitation on the introduction of illogical data.

2. Synchronous update information in the database:

• automatic updates (for example, if the data about client changed, these changes must be reflected in the data of project);

• automatic deletion of data (for example, if the data about project is deleted, then respectively, information about pay of project is deleted too).

3. Providing of the convenient interface, getting documents by different criteria, printing and preview documents.

4. Recovery of information (if accidentally, the data deleted, then must be possible to return them).

Logically and information model of system is represented in figure 2. According this scheme can be shown next functional subsystems: subsystem projects of customers; subsystem of works; subsystem of supplies.

Limitation of information system:

• the administrator can view and make adjustments in the structure of the database;

• numeric ranges, ranges of text, range of time and other values installed within, wich the structure of system is define;

• technical limitations associated with the characteristics of personal computers;

• limitation the possibilities of object-oriented programming of control systems by database;

• limitation of integrity (reliability and consistency) contacts, attributes and their relational relations.

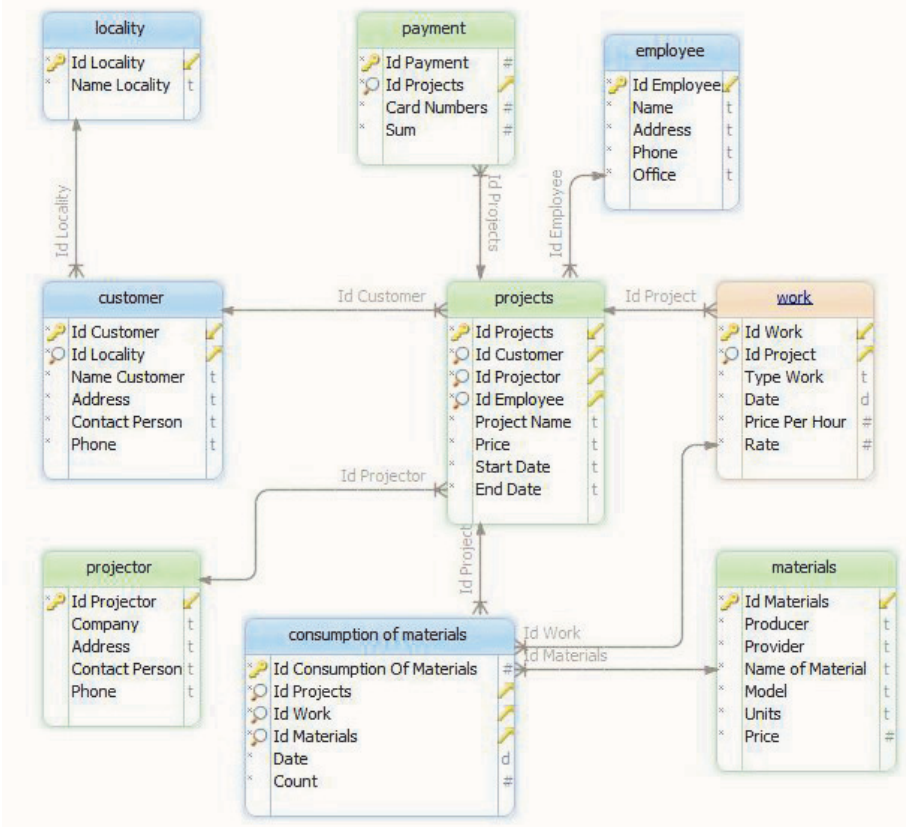


Fig. 2. Logically-informational model of system of accounting for construction services

Technical means of creation informational system is a personal computer. Language means of creation informational system is management system of database Microsoft Access and VBA. In perspective, for storage of the data will be possibly their transfer by local or global lines of communication to server of the database MySQL. In order to provide processing of the data it is advisable to use Structured Query Language SQL.

The main window appears, when starting information system (figure 3) and in the top of part is located string of menu.

Opening of the necessary forms and reports in the system is possible in two ways: by means of buttons forms and by means of appropriate menu options. Advantages of the last method are that the menu options are available at any time. At the opening of several forms and for access to them, at first is necessary to close current form. In the forms «Customers» and «Projects» the data about works and costs can only browse and they are introduced in the works of employees. Safekeeping of output information in format of Microsoft Word, Microsoft Excel is carried by default in the folder «My Documents». WEB page of legal entities automatically opens in the browser by clicking

on the appropriate field. For deleting of the data in the table «Locality» («Projector», «Materials») at first necessary to remove the subordinate data in the table «Customer» («Projects», «Consumption Of Materials»).

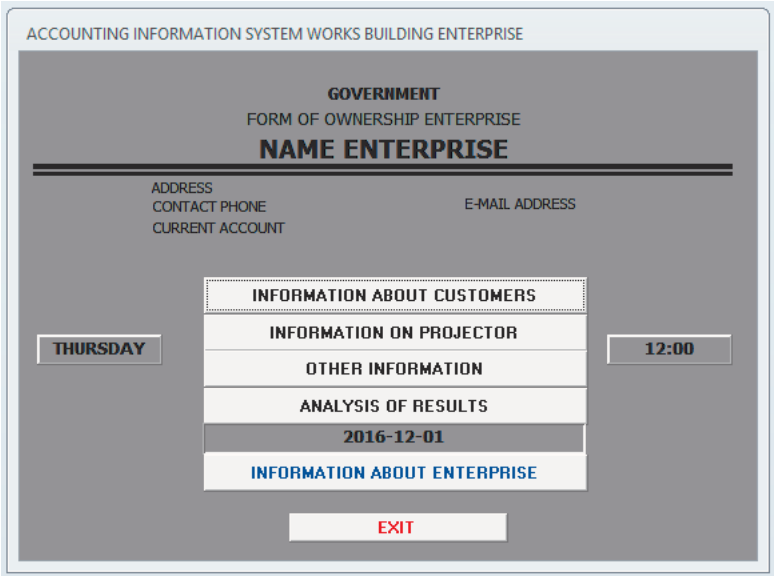


Fig. 3. The main window of information system of accounting construction services

Conclusions. Modern construction enterprise has exchange of information flows with external objects, in particular with customers of works and customers of services, project developers, manufacturers of necessary materials, construction and mounting organizations and other. For reduction of uncertainty it is advisable to use information systems.

The functional structure of information system of accounting construction services consists of three subsystems: projects of customers, work on implementation and delivery of materials. In the logical and information model of the data provide accordance of relations between the elements of the five conditions of normalization and data integrity. Described information system allows automating the creation such output documents as: building passport of project, direction on work of employees and the cost estimates by the customer.

Also the system allows implementing formation of additional output information, which gives the possibility to get statistical data about working of the enterprise.

Clearly, that the introduction and final definition of suitability for use the automatic system of accounting works of construction enterprise, is only possible during conducted of expertise, which can do specialists of organization or extraneous persons or experts in computer science and economics.

References:

1. Bocharnikov V. N. Informatsionnyie tehnologii v turizme: ucheb. posobie / V. N. Bocharnikov, E. G. Lavrushina, Ya.Yu. Blinovskaya. – M. : FLINTA, 2013. – 358 p.

2. Egamov N. M. Primenenie informatsionnyih tehnologiy v proektirovanii / N. M. Egamov, I. I. Hayitova // Molodoy uchenyiy. – 2015. – № 9. – P. 365–368.

3. Sirotkin A. V. Prioritetnoe planirovanie protsessov informatsionnogo obespecheniya v ASUP [Electronic resource] / A.V. Sirotkin // Inzhenernyiy vestnik Dona. – 2012. – №1. – Accessmode : http://www.ivdon.ru/ magazine/archive/n1y2012/629.

4. Tsyutsyura S. V. Vikoristannya komponenta GMap.NET v Informatsiyniy sistemi operativnogo upravlinnya logistikoyu vantazhoperevezen u budivnitstvi / S. V. Tsyutsyura, O. V. Fedusenko, A. O. Fedusenko, M. I. Tsyutsyura // Upravlinnya rozvitkom skladnih sistem. – 2016. – № 26. – P. 129–134.

5. Viklyuk Ya. I. Matematichne modelyuvannya ob'ektiv turistichnoyi galuzi: monografiya / Ya. I. Viklyuk. – Chernivtsi : Knigi XXI, 2010. – 340 p.

6. Morozov M. A. Informatsionnyie tehnologii v sotsialno-kulturnom servise i turizme / M. A. Morozov, N. S. Morozova. – M. : Izdatelskiy tsentr «Akademiya», 2009. – 240 p.

© Н. В. Дзюбановська

Отримано: 07 грудня 2016 р.

Прорецензовано: 11 грудня 2016 р.

Прийнято до друку: 16 грудня 2016 р.

Дзюбановська Н. В. Застосування кластерного аналізу для оцінки міжнародної торгівлі країн Європейського Союзу / Н. В. Дзюбановська // Наукові записки Національного університету «Острозька академія». Серія «Економіка» : науковий журнал. – Острог : Вид-во НУ«ОА», грудень 2016. – № 3(31). – С. 204–208.

УДК 519.67:339.5

JEL Classification: C10, F14

Дзюбановська Наталія Володимирівна,
кандидат економічних наук, старший викладач кафедри економіко-математичних методів Тернопільського національного економічного університету

ЗАСТОСУВАННЯ КЛАСТЕРНОГО АНАЛІЗУ ДЛЯ ОЦІНКИ МІЖНАРОДНОЇ ТОРГІВЛІ КРАЇН ЄВРОПЕЙСЬКОГО СОЮЗУ

Проведено кластерний аналіз методом k-means засобами пакету програми STATISTICA 10. Змінними групування було обрано обсяги експортних операцій протягом 2002-2015 рр., а мірою відстані об'єктів у кластерах – Евклідова відстань. На основі методів кластеризації за показниками обсягів експорту країн ЄС протягом досліджуваного періоду було виділено країни ЄС, що є найпотужнішими експортерами у ЄС, країни з середнім рівнем експорту та країни з найнижчим рівнем експорту.

***Ключові слова*:** *Евклідова відстань, експорт, групування, кластерний аналіз, поверхня значень.*

Дзюбановская Наталья Владимировна,
кандидат экономических наук, старший преподаватель кафедры экономико-математических методов Тернопольского национального экономического университета

ПРИМЕНЕНИЕ КЛАСТЕРНОГО АНАЛИЗА ДЛЯ ОЦЕНКИ МЕЖДУНАРОДНОЙ ТОРГОВЛИ СТРАН ЕВРОПЕЙСКОГО СОЮЗА

Проведено кластерный анализ методом k-means средствами пакета программы STATISTICA 10. Переменными группировки были избраны объемы экспортных операций в течение 2002-2015 гг., а мерой расстояния объектов в кластерах – Евклидовое расстояние. На основе методов кластеризации за показателями объемов экспорта стран ЕС в течение исследуемого периода было выделено страны ЕС, что являются самыми мощными экспортерами в ЕС, страны со средним уровнем экспорта и страны с низким уровнем экспорта.

Ключевые слова: *Евклидовое расстояние, экспорт, группировка, кластерный анализ, поверхность значений.*

Nataliia Dziubanovska,
PhD in Economics, senior lecturer in Economics and Mathematical Methods of Ternopil National Economic University

THE APPLICATION OF THE CLUSTER ANALYSIS OF ASSESSMENTS FOR THE INTERNATIONAL TRADE AMONG THE COUNTRIES OF THE EUROPEAN UNION

The cluster analysis is made by means of k-means software package STATISTICA 10. The variable group was selected by the volume of exports during 2002-2015 and the measure distance of objects in clusters was the Euclidean distance. Based on the clustering methods in exports of the EU during the period, there were allocated the EU countries, which were the most powerful exporters with an average level of exports and the countries with the lowest level of exports.

Key words: *export, grouping, the Euclidean distance, the cluster analysis, the surface of values.*

Постановка проблеми. Під час дослідження міжнародної торгівлі важливою є кількісна оцінка конкурентоспроможності країни на світовому ринку. Найпоширенішим серед інструментів, що дають змогу провести кількісну оцінку конкурентоспроможності досліджуваного об'єкту, є кластерний аналіз. Саме за допомогою методів кластеризації поділимо країни ЄС на групи за їх обсягами експортних операцій та визначимо найпотужніших.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питанням використання методів кластеризації під час дослідження соціально-економічних процесів займалися такі науковці: М. С. Безруков [1], Н. Голубєва [2], Ю. Ю. Гусєва [3], А. В. Коваленко [4], Т. В. Кравець [5], О. М. Ляшенко [6], О. Г. Янковий [7] та інші.

Формулювання цілей статті. Метою нашого дослідження є застосування кластерного аналізу для визначення основних груп країн ЄС за інтенсивністю експорту, а також виявлення серед них найпотужніших експортерів товарної структури експортних операцій.

Виклад основного матеріалу. Використовуючи методи кластеризації, розіб'ємо країни Європейського Союзу на групи, які характеризуються одинаковою інтенсивністю експорту. Таким чином, ми зможемо виявити серед них лідерів, середнього рівня країни та аутсайдерів щодо обсягів експортних операцій у млн дол. Основним завданням кластерного аналізу є об'єднання досліджуваних об'єктів у кластери

так, щоб в один кластер потрапляли максимально схожі об'єкти, а об'єкти різних кластерів максимально відрізнялися один від одного. Кількісний показник подібності розрахований на основі обсягів експортних операцій країн ЄС протягом 2002–2015 рр. Для цього були використані статистичні дані Eurostat [8].

Міра близькості, яка визначається Евклідовою відстанню, є геометричною відстанню в *n*-вимірному просторі та обчислюється за формулою:

$$d(x,y) = \sqrt{\sum_{i=1}^{n} (x_i - y_i)^2} \qquad (1)$$

Для визначення кількості кластерів побудуємо поверхню значень обсягів експорту у млн дол. країн ЄС протягом досліджуваного періоду (рис. 1).

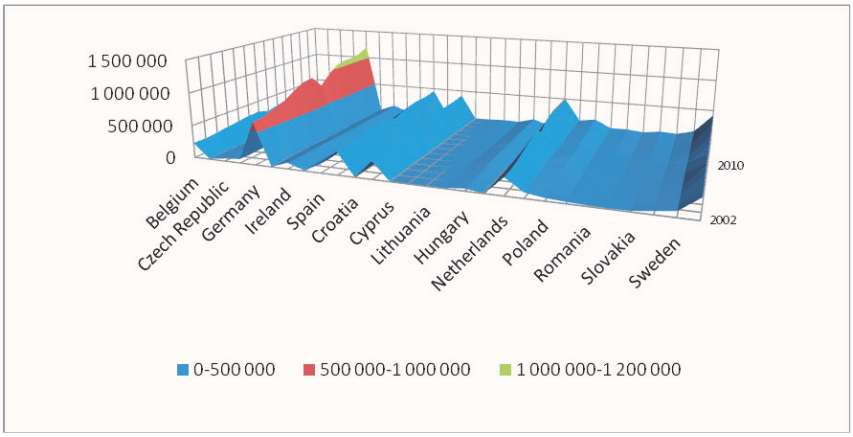


Рис. 1. Поверхня значень обсягів експорту країн ЄС протягом 2002-2015 рр..

На основі побудованої поверхні значень обсягів експорту у млн дол. країни ЄС можна поділити на 5 кластерів за інтенсивністю експортних операцій.

Ще одним способом визначення кількості кластерів під час проведення кластерного аналізу є побудова дендрограми, яка графічно демонструє послідовність об'єднання кластерів. Використовуючи ті ж самі статистичні дані Eurostat [8] та програмний продукт STATISTICA 10, нами була побудована дендрограма країн ЄС за обсягами експорту протягом 2002–2015 рр. (рис. 2).

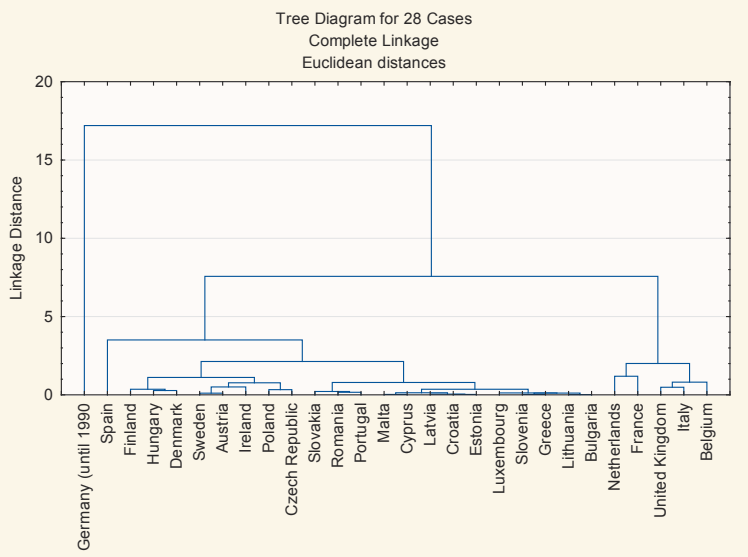


Рис. 2. Дендрограма країн ЄС за обсягами експорту протягом 2002–2015 рр.

Як видно з рис. 2, на основі дендрограми країни ЄС умовно можна поділити теж на 5 кластерів.

Дендрограма починається зверху з кожної країни у своєму власному кластері. Коли рухатися вниз, країни, які ближчі одна до одної, об'єднуються й утворюють кластери. Кожен вузел дендрограми, наведеної на рис. 2, є об'єднанням двох або більше кластерів. Окрім того, положення вузлів на вертикальній осі визначає відстань, на якій були об'єднані відповідні кластери.

Виходячи з візуального представлення результатів, можна припустити, що країни ЄС утворюють

п’ять кластерів. Перевіримо це припущення, розбивши вихідні дані методом k-means на 5 кластерів, і порівняємо відмінності між отриманими групами. Для проведення кластерного аналізу використаємо засоби пакету програми STATISTICA 10. Змінними групування було обрано обсяги експортних операцій протягом 2002–2015 рр. (14 змінних групування), а мірою відстані об’єктів у кластерах – Евклідова відстань. Значення середніх змінних групування представлено на рис. 3.

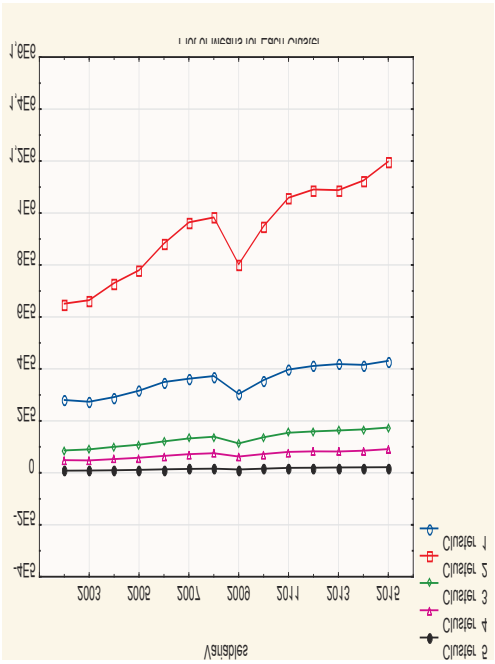


Рис. 3. Середні значення змінних групування у кластерах.

Геометричну інтерпретацію різниці між країнами ЄС за Евклідовою відстанню представлено на рис. 4.

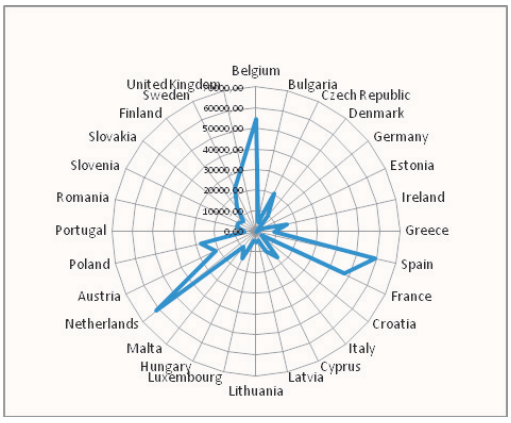


Рис. 4. Геометрична інтерпретація відмінності країн ЄС між собою на основі Евклідової відстані.

А різниця між отриманими кластерами за Евклідовою відстанню зображена на рис. 5.

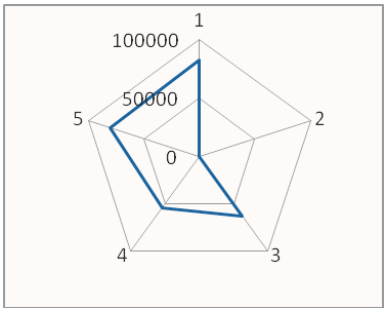


Рис. 5. Геометрична інтерпретація відмінності кластерів між собою (відстань від центроїдів кластерів на основі Евклідової відстані)

До першого кластеру увійшли п'ять країн: Бельгія, Франція, Італія, Нідерланди та Об'єднане Королівство. Як видно з рис. 3, у цьому кластері був вищий рівень за експортними операціями ніж у кластерах 3, 4, та 5, проте нижчий, ніж у кластері 2.

Другий кластер відзначається найвищим рівнем експорту. До цього кластера увійшла Німеччина.

Третій кластер відрізняється нижчим рівнем експорту ніж у країнах, що належать до кластерів 1 і 2, проте вищим, ніж у країнах, що увійшли до кластерів 4 і 5. Тобто можна сказати, що країни, які складають цей кластер характеризуються середнім рівнем експорту між усіма країнами ЄС. Цей кластер становлять такі країни: Іспанія, Австрія, Польща, Швеція.

Четвертий кластер – Чеська Республіка, Данія, Ірландія, Угорщина, Словаччина та Фінляндія, для яких характерний дещо вищий рівень експорту, порівняно із 5-м кластером, але загалом нижчий від інших кластерів.

П'ятий кластер утворений із 12 країн ЄС, де обсяги експортних операцій протягом досліджуваного періоду найнижчі. До 5-ого кластеру увійшли: Болгарія, Естонія, Греція, Хорватія, Кіпр, Латвія, Литва, Люксембург, Мальта, Португалія, Румунія, Словенія.

Таким чином, ми отримали географічні сегменти за інтенсивністю експортних операцій. Як бачимо 12 із 28 країн ЄС характеризуються найнищим рівнем експорту і лише 6 із 28 країн ЄС (що входять до 1-ого та 2-ого кластеру) мають високу інтенсивність експорту. Тобто до лідерів-експортерів можна віднести Німеччину, Бельгію, Францію, Італію, Нідерланди та Об'єднане Королівство. До середнього рівня країн-експортерів належать: Іспанія, Австрія, Польща, Швеція, Чеська Республіка, Данія, Ірландія, Угорщина, Словаччина та Фінляндія. І як свідчить кластерний аналіз аутсайдерами серед країн ЄС за обсягом експортних операцій є Болгарія, Естонія, Греція, Хорватія, Кіпр, Латвія, Литва, Люксембург, Мальта, Португалія, Румунія, Словенія.

Проведений аналіз всередині кожного кластера дозволив виявити варіацію досліджуваних даних. Таким чином, країни, що входять до 5-го кластера окремо від інших можна ще раз ділити на кластери. Оскільки коефіцієнт варіації для цього кластера приймає значення від 0,07 (Ірландія) до 0,46 (Латвія), тобто надто велика різниця між статистичними розподілами обсягів експорту країн із точки зору їх розмірності відносно середньої вибіркової.

Окрім того, методом кластерного аналізу k-means засобами пакету програм STATISTICA 10 ми провели кластерний аналіз країн Європейського Союзу за інтенсивністю експортних операцій товарної структури протягом 2015 року. Змінними групування було обрано: харчові продукти, напої та тютюнові вироби (x1); сировина (x2); мінеральне паливо, змащувальні матеріали і супутні матеріали (x3); хімічні речовини та пов'язані з ними продукти (x4); інші промислові товари (x5); техніка та транспортне обладнання (x6); товари та операції, не класифіковані в SITC (x7), а мірою відстані об'єктів у кластерах – Евклідова відстань.

На основі поверхні значень змінних групування країни ЄС поділено на 5 кластерів, що відрізняються між собою інтенсивністю експортних операцій товарної структури протягом 2015 р. (значення середніх змінних групування представлено на рис. 6).

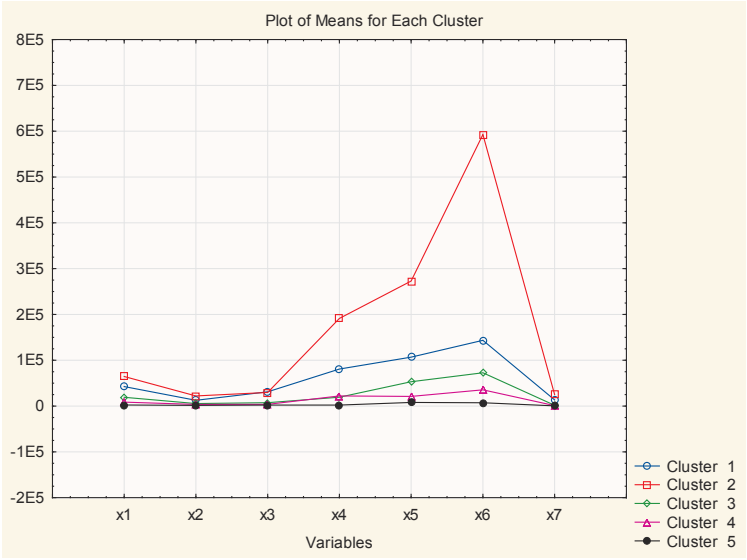


Рис. 6. Середні значення змінних групування у кластерах

До першого кластеру увійшли Бельгія, Франція, Італія, Нідерланди та Об'єднане Королівство. Цей кластер є другим після найвищого рівнем за всіма змінними групування. Як бачимо для країн, що входять до цього кластеру, притаманний високий рівень експорту таких товарних груп: хімічні речовини та пов'язані з ними продукти; інші промислові товари; техніка та транспортне обладнання.

До другого кластеру увійшла лише одна країна – Німеччина. Як видно з рис. 6, у цьому кластері – найвищі рівні за всіма змінними групування, а особливо був найвищий рівень експорту техніки та транспортного обладнання.

До третього кластеру увійшло 4 країни: Чеська Республіка, Іспанія, Австрія та Польща. Він характерний вищим рівнем експорту інших промислових товарів і техніки та транспортного обладнання, ніж у країнах, що увійшли до кластерів 4 і 5, проте нижчим рівнем ніж у країнах, що належать до кластерів 1 і 2. Окрім цього, для такого кластеру характерний досить низький рівень експорту в інших товарних групах.

Четвертий кластер становлять 5 країн: Данія, Ірландія, Угорщина, Словаччина та Швеція. Для цих країн характерний дещо вищий рівень експорту в усіх товарних групах порівняно із 5-м кластером, але загалом нижчий від інших кластерів.

До п'ятого кластеру увійшло 13 країн ЄС (Болгарія, Естонія, Греція, Хорватія, Кіпр, Латвія, Литва, Люксембург, Мальта, Португалія, Румунія, Словенія, Фінляндія). Кластер характеризується найнижчим рівнем за всіма показниками.

Як видно із проведеного кластерного аналізу, ми отримали майже одинакового складу кластери за загальним обсягом експорту країн ЄС і за обсягом експорту в товарних групах країн ЄС. Відмінності отрималися внаслідок того, що за загальним обсягом експорту Фінляндія увійшла в четвертий кластер, а за обсягом експорту в товарних групах – у п'ятий.

Висновки. Отже, під час проведення кластерного аналізу за обсягами експорту країн ЄС протягом 2002–2015 рр. нами було виділено країни (Німеччину, Бельгію, Францію, Італію, Нідерланди та Об'єднане Королівство), що є найпотужнішими експортерами у ЄС, країни з середнім рівнем експорту (Іспанія, Австрія, Польща, Швеція, Чеська Республіка, Данія, Ірландія, Угорщина, Словаччина та Фінляндія) та країни з найнижчим рівнем експорту (Болгарія, Естонія, Греція, Хорватія, Кіпр, Латвія, Литва, Люксембург, Мальта, Португалія, Румунія, Словенія). Проте на основі описового аналізу всередині кожного із отриманих кластерів ми прийшли до висновку, що останній сегмент, який складається із країн-експортерів із 5-ого кластера, варто досліджувати окремо і теж ділити їх на групи.

Проведений кластерний аналіз обсягів експорту товарної структури країн ЄС за 2015 р. дозволив виявити, що країни-лідери є найпотужнішими експортерами трьох товарних груп: хімічних речовин та пов'язаних із ними продуктів, інших промислових товарів і техніки та транспортного обладнання. Для Німеччини обсяг експорту техніки та транспортного обладнання особливо високий. Для всіх країн характерний низький рівень експорту сировини та мінерального палива, змащувальних і супутніх матеріалів. Щодо харчових продуктів, напоїв та тютюнових виробів можна зауважити, що обсяги експорту цієї товарної групи не сильно відрізняються.

Серед країн ЄС найкращими експортерами хімічних речовин та пов'язаних із ними продуктів, інших промислових товарів і техніки та транспортного обладнання є Німеччина, Бельгія, Франція, Італія, Нідерланди, Об'єднане Королівство.

На основі проведеного дослідження в першому наближенні зроблено припущення про доцільність застосування кластерного аналізу для вимірювання міжнародної торгівлі.

Література:

1. Безруков Н. С. Способы региональной кластеризации по параметрам человеческого капитала на основе самообучающихся нейронных сетей / Н. С. Безруков, Е. В. Колосова // Управление в социально-экономических системах. – 2008. – № 1(15). – С. 96–102.

2. Голубєва Н. Оцінка виробничого потенціалу вугледобувних підприємств на основі кластерного аналізу / Н. Голубєва // Схід. – 2011. – № 3(110). – С. 14–17.

3. Гусєва Ю. Ю. Методичні рекомендації щодо діагностики фінансового стану машинобудівних підприємств України з використанням кластерного аналізу / Ю. Ю. Гусєва, О. В. Гребенікова // Открытые информационные и компьютерные интегрированные технологи. – 2009. – № 41. – С. 189–195.

4. Коваленко А. В. Кластерный анализ финансово-экономического состояния предприятий строительной отрасли / А. В. Коваленко, М. Х. Уртенов, Л. Н. Заикина // Научный журнал КубГАУ. – 2010. – № 60(06). – С. 1–11.

5. Кравець Т. В. Рейтингове оцінювання діяльності підприємств за допомогою модифікованого методу кластеризації / Т. В. Кравець, Г. М. Кузнєцов // Держава та регіони. Серія : Економіка та підприємництво. – 2010. – № 6. – С. 173–180.

6. Ляшенко О. М. Щодо дослідження структури змін споживчих цін на продовольчі товари / О. М. Ляшенко, З. М. Бойко // Інноваційна економіка. – 2011. – № 4 (23). – С. 198–207.

7. Янковой А. Г. Многомерный анализ в системе STATISTICA. – Одесса : Оптимум, 2001. – Вып. 1. – 216 с.

8. Eurostat [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.ec.europa.eu/.

ЗМІСТ

СУЧАСНІ ПРОБЛЕМИ ЕКОНОМІЧНОЇ ТЕОРІЇ

Звонар Віктор Павлович
ТЕОРЕТИЧНИЙ ДИЗАЙН МЕХАНІЗМУ РЕАЛІЗАЦІЇ СОЦІАЛЬНОЇ ВІДПОВІДАЛЬНОСТІ ЯК СОЦІОЕКОНОМІЧНОГО ФЕНОМЕНУ 4

ЕКОНОМІКА І УПРАВЛІННЯ ГАЛУЗЯМИ ТА ПІДПРИЄМСТВАМИ

Дейнега Інна Олександрівна, Андрощук Марія Семенівна
РИНКОВІ ХАРАКТЕРИСТИКИ ОСВІТНЬОЇ ПОСЛУГИ 11

Жук Оксана Степанівна
ОЦІНКА СТАНУ ТА СТРУКТУРИ АКТИВІВ ПІДПРИЄМСТВА 16

Карпчук Людмила Андріївна
ОЦІНКА МЕХАНІЗМУ УПРАВЛІННЯ КРЕДИТНИМ ПОРТФЕЛЕМ КОМЕРЦІЙНИХ БАНКІВ УКРАЇНИ В СУЧАСНИХ УМОВАХ 21

Ковальчук Галина Вікторівна
ФІНАНСОВІ АСПЕКТИ ФОРМУВАННЯ ТА ВИКОРИСТАННЯ МАЙНА ПІДПРИЄМСТВА 27

Король Володимир Анатолійович
ОЦІНКА ЕФЕКТИВНОСТІ УПРАВЛІННЯ КАПІТАЛОМ ПІДПРИЄМСТВ ХІМІЧНОЇ ПРОМИСЛОВОСТІ 32

Мамонтова Наталія Анатоліївна, Іщук Олександр Сергійович
ВЗАЄМОЗВ'ЯЗОК КОЕФІЦІЄНТІВ ЛІКВІДНОСТІ ТА МОДЕЛЬ ЇХ ОПТИМІЗАЦІЇ 37

Непочатенко Олена Олександрівна, Пташник Світлана Андріївна
ІНВЕСТИЦІЙНО-ІННОВАЦІЙНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ПІДВИЩЕННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВ 42

Нех Дмитро Іванович
ПІДВИЩЕННЯ ЛІКВІДНОСТІ ТА ПЛАТОСПРОМОЖНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА В КОНТЕКСТІ ПОКРАЩЕННЯ ЙОГО ФІНАНСОВОГО СТАНУ (НА ПРИКЛАДІ ПАТ «УКРТЕЛЕКОМ») 48

Осадча Ольга Олексіївна
СИСТЕМА ПОКАЗНИКІВ РЕЗУЛЬТАТИВНОСТІ ДІЯЛЬНОСТІ ВІТЧИЗНЯНИХ СУБ'ЄКТІВ 53

Олійник Ольга Сергіївна
ЗРОСТАННЯ ПРИБУТКОВОСТІ ЯК ПЕРЕДУМОВА ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ФІНАНСОВОЇ БЕЗПЕКИ ТОВ «СУФФЛЕ АГРО УКРАЇНА» 59

Оксентюк Лілія Олександрівна
ШЛЯХИ ВДОСКОНАЛЕННЯ ФОРМУВАННЯ ВНУТРІШНІХ ФІНАНСОВИХ ДЖЕРЕЛ САНАЦІЇ ПІДПРИЄМСТВА ВЗУТТЄВОЇ ГАЛУЗІ 64

Чудінович Микола Васильович
ОПТИМІЗАЦІЯ УПРАВЛІННЯ ГРОШОВИМИ ПОТОКАМИ ПІДПРИЄМСТВА 70

ЕКОНОМІКА ПРАЦІ ТА РЕГІОНАЛЬНА ЕКОНОМІКА

Оганезова Анна Вікторівна
ВПЛИВ ЗАЙНЯТОСТІ НА ЗДОРОВ'Я ТРУДОВОГО НАСЕЛЕННЯ В УКРАЇНІ 75

Топішко Іван Іванович, Топішко Наталія Петрівна
КОНЦЕПТУАЛЬНІ ЗАСАДИ СОЦІАЛЬНОЇ ВІДПОВІДАЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА 80

ФІНАНСИ, ГРОШОВИЙ ОБІГ ТА КРЕДИТ

Баранник Лілія Борисівна
ФАКТОРИ ФІНАНСОВОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ СТІЙКОГО РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВ: ПОДАТКОВИЙ АСПЕКТ 86

Баскаков Андрій Юрійович
НАУКОВІ ПІДХОДИ ДО ВИЗНАЧЕННЯ ЕКОНОМІЧНОГО ЗМІСТУ ПОНЯТТЯ «БЮДЖЕТНИЙ МЕНЕДЖМЕНТ» 92

Буряченко Андрій Євгенович
ЕКОНОМІЧНА ПРИРОДА ФІНАНСОВОГО ПОТЕНЦІАЛУ РЕГІОНУ 96

Вознюк Ольга Василівна
ПОТЕНЦІАЛ МІСЦЕВИХ БЮДЖЕТІВ В УМОВАХ ФІНАНСОВОЇ НЕСТАБІЛЬНОСТІ 103

Дем'янчук Ольга Іванівна, Сеник Олег Аркадійович
ОЦІНКА ЕФЕКТИВНОСТІ ФОРМУВАННЯ ДОХОДІВ МІСЦЕВИХ БЮДЖЕТІВ УКРАЇНИ 109

Дубіцький Ярослав Петрович
МІНІМІЗАЦІЯ РИЗИКІВ ВІД ЗДІЙСНЕННЯ АКТИВНИХ І ПАСИВНИХ ОПЕРАЦІЙ У ПАТ «УКРЕКСІМБАНК» 114

Затонацька Тетяна Георгіївна, Ткаченко Олександр Євгенійович
ТЕОРЕТИЧНА СУТНІСТЬ ТА ОСОБЛИВОСТІ ФОРМУВАННЯ ФІСКАЛЬНОГО ПРОСТОРУ 119

Карлін Микола Іванович
ДОСВІД ФУНКЦІОНУВАННЯ СПЕЦІАЛЬНИХ ЕКОНОМІЧНИХ ЗОН У ПОСТСОЦІАЛІСТИЧНИХ КРАЇНАХ ТА МОЖЛИВОСТІ ЙОГО ЗАСТОСУВАННЯ В УКРАЇНІ 126

Конащук Надія Едуардівна
ВИКОРИСТАННЯ «ЗЕЛЕНИХ» КРИТЕРІЇВ ПІД ЧАС ЗДІЙСНЕННЯ ПУБЛІЧНИХ ЗАКУПІВЕЛЬ 133

Кошин Руслана Іванівна
ЕФЕКТИВНІСТЬ БОРГОВОЇ ПОЛІТИКИ УКРАЇНИ В КОНТЕКСТІ ЗМІЦНЕННЯ ФІНАНСОВОЇ БЕЗПЕКИ ДЕРЖАВИ 137

Кондратюк Любов Мирославівна
ФІСКАЛЬНА ЕФЕКТИВНІСТЬ ПОДАТКУ НА ДОДАНУ ВАРТІСТЬ В УКРАЇНІ В КОНТЕКСТІ ДЕТІНІЗАЦІЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПЛАТНИКІВ ПОДАТКУ 141

Кривицька Ольга Романівна, Коваленко Дмитро Вікторович
СТРАХОВЕ ШАХРАЙСТВО В СУЧАСНИХ УМОВАХ ФУНКЦІОНУВАННЯ СТРАХОВИХ РИНКІВ 148

Михальчук Наталія Василівна
ОЦІНКА ЕФЕКТИВНОСТІ УПРАВЛІННЯ АКТИВАМИ І ПАСИВАМИ ПАТ КБ «ПРИВАТБАНК» 152

Онишко Світлана Василівна
ДО ПИТАННЯ МОДЕРНІЗАЦІЇ НАДАННЯ СУСПІЛЬНИХ БЛАГ У КОНТЕКСТІ ФІНАНСОВОЇ СПРОМОЖНОСТІ ДОМОГОСПОДАРСТВ 158

Рожко Олександр Дмитрович
ПРАГМАТИКА ПРОЦЕСІВ БЮДЖЕТНОЇ ДЕЦЕНТРАЛІЗАЦІЇ ТА ВДОСКОНАЛЕННЯ ПІДХОДУ ДО ОЦІНЮВАННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ ФІНАНСОВОЇ ЕКВАЛІЗАЦІЇ 164

ОБЛІК, АНАЛІЗ ТА АУДИТ

Маліновська Катерина Олександрівна
БУХГАЛТЕРСЬКИЙ ОБЛІК І ЗВІТНІСТЬ ЯК НЕВІД'ЄМНА СКЛАДОВА ДІЯЛЬНОСТІ ГРОМАДСЬКОЇ ОРГАНІЗАЦІЇ – СУБ'ЄКТА ЦИВІЛЬНО-ПРАВОВИХ ВІДНОСИН 174

Скрипник Маргарита Іванівна, Григоревська Олена Олександрівна
МІСЦЕ ПОЗИКОВОЇ ПОЛІТИКИ У СКЛАДІ ПОЛІТИКИ ГОСПОДАРЮВАННЯ ПІДПРИЄМСТВА 180

Харчук Юлія Юріївна
УПРАВЛІНСЬКИЙ ОБЛІК ЗА ЦЕНТРАМИ ВІДПОВІДАЛЬНОСТІ ТА ЙОГО РОЛЬ В ОБЛІКОВО-АНАЛІТИЧНОМУ ЗАБЕЗПЕЧЕННІ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ ВИЩИХ НАВЧАЛЬНИХ ЗАКЛАДІВ ДЕРЖАВНОЇ ТА КОМУНАЛЬНОЇ ВЛАСНОСТІ В УКРАЇНІ 186

Чебанова Наталія Володимирівна, Єфіменко Тетяна Іванівна, Орлова Викторія Миколаївна
МЕТОДИЧНІ ПІДХОДИ ДО ІДЕНТИФІКАЦІЇ РИЗИКІВ БУХГАЛТЕРСЬКОГО ОБЛІКУ ЗА ПОДАТКОВИМИ РІЗНИЦЯМИ 193

МАТЕМАТИЧНЕ МОДЕЛЮВАННЯ ТА ІНФОРМАЦІЙНІ ТЕХНОЛОГІЇ В ЕКОНОМІЦІ

Vladimir Voloshin
INFORMATION SYSTEM OF ACCOUNTING AS A WAY TO REDUCE UNCERTAINTY ON THE MARKET BUILDING SERVICES 200

Дзюбановська Наталія Володимирівна
ЗАСТОСУВАННЯ КЛАСТЕРНОГО АНАЛІЗУ ДЛЯ ОЦІНКИ МІЖНАРОДНОЇ ТОРГІВЛІ КРАЇН ЄВРОПЕЙСЬКОГО СОЮЗУ 204

Наукове видання

НАУКОВІ ЗАПИСКИ НАЦІОНАЛЬНОГО УНІВЕРСИТЕТУ «ОСТРОЗЬКА АКАДЕМІЯ» СЕРІЯ «ЕКОНОМІКА»

Науковий журнал

№ 3(31)

Наукові записки Національного університету «Острозька академія». Серія «Економіка» : науковий журнал. – Острог : Вид-во НУ«ОА», грудень 2016. – № 3(31). – 212 с.

Головний редактор *Л. В. Козак*
Відповідальний за випуск *О. І. Дем'янчук*
Упорядник *О. Р. Кривицька*
Технічний редактор *Р. В. Свинарчук*
Комп'ютерна верстка *Н. О. Крушинської*
Художнє оформлення обкладинки *К. О. Олексійчук*
Коректор *Ю. Г. Шабатіна*

Формат 60x84/8. Ум. друк. арк. 24,64. Наклад 100 пр. Зам. № 1–17
Папір офсетний. Друк цифровий. Гарнітура «TimesNewRoman».

Оригінал-макет виготовлено у видавництві
Національного університету «Острозька академія»,
Україна, 35800, Рівненська обл., м. Острог, вул. Семінарська, 2.
Свідоцтво суб'єкта видавничої справи РВ № 1 від 8 серпня 2000 року.

Видавець СПД Свинарчук Р. В.
Свідоцтво суб'єкта видавничої справи РВ № 27 від 29 липня 2004 року.
Тел. (+38067) 771 28 70, e-mail: 35800@ukr.net.