ISSN 2311-5149

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

Серію засновано 08.09.1999 р.

№ 4(32)

Науковий журнал

Острог
Видавництво Національного університету «Острозька академія»
2017

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 № 13 від 27 квітня 2017 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).
Шулик Ю. В. (к. е. н., ст. викл., адміністратор)

Редакційна колегія:

Аверкіна М. Ф. (д. е. н., проф., Острог, Україна);
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);
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).
Shulyk Y. V. (PhD, administrator-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);
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*
Адміністратор *Ю. В. Шулик*
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», 2017

ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ НАЦІОНАЛЬНИМ ГОСПОДАРСТВОМ

© А. В. Босенко

ISSN 2311-5149
ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ НАЦІОНАЛЬНИМ ГОСПОДАРСТВОМ

Отримано: 23 березня 2017 р.

Прорецензовано: 28 березня 2017 р.

Прийнято до друку: 01 квітня 2017 р.

Босенко А. В. Тенденції формування стратегічних альтернатив розвитку підприємств малого та середнього бізнесу в Україні / А. В. Босенко // Наукові записки Національного університету «Острозька академія». Серія «Економіка» : науковий журнал. – Острог : Вид-во НУ«ОА», березень 2017. – № 4(32). – С. 4–9.

УДК: 334.02.6

JEL-класифікація: L 51

Босенко Антон Віталійович
магістрант, Київський національний університет культури і мистецтв

ТЕНДЕНЦІЇ ФОРМУВАННЯ СТРАТЕГІЧНИХ АЛЬТЕРНАТИВ РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВ МАЛОГО ТА СЕРЕДНЬОГО БІЗНЕСУ В УКРАЇНІ

У статті визначено, що ефективність діяльності підприємств малого та середнього бізнесу переважно залежить від економічного середовища їх функціонування. Встановлено, що нестабільність зовнішнього середовища та необхідність адаптації до його умов для досягнення власних цілей вимагає від підприємств малого та середнього бізнесу застосування ефективної стратегії розвитку. Зроблено висновок про необхідність формування стратегічних альтернатив розвитку підприємств малого та середнього бізнесу в Україні.

Ключові слова: *стратегічне управління, стратегія розвитку, організації малого і середнього бізнесу.*

Босенко Антон Виталиевич,
магистрант, Киевский национальный университет культуры и искусств

ТЕНДЕНЦИИ ФОРМИРОВАНИЯ СТРАТЕГИЧЕСКИХ АЛЬТЕРНАТИВ РАЗВИТИЯ ПРЕДПРИЯТИЙ МАЛОГО И СРЕДНЕГО БИЗНЕСА В УКРАИНЕ

В статье определено, что эффективность деятельности предприятий малого и среднего бизнеса в значительной степени зависит от экономической среды их функционирования. Установлено, что нестабильность внешней среды и необходимость адаптации к его условиям для достижения собственных целей требует от предприятий малого и среднего бизнеса применение эффективной стратегии развития. Сделан вывод о необходимости формирования стратегических альтернатив развития предприятий малого и среднего бизнеса в Украине.

Ключевые слова: *стратегическое управление, стратегия развития, организации малого и среднего бизнеса.*

Anton Bosenko,
master, Kyiv National University of Culture and Arts

TENDENCIES OF FORMATION OF STRATEGIC ALTERNATIVES SMALL AND MEDIUM BUSINESS IN UKRAINE

The article stipulates that the performance of small and medium business is largely dependent on the economic environment of their operation. Established that the instability of the environment and the need to adapt to the conditions of its capacity to achieve their own goals requires small and medium businesses use an effective development strategy. The conclusion about the necessity of forming strategic alternatives of development of small and medium business in Ukraine.

Key words: *strategic management, strategy development of small, medium businesses.*

Постановка проблеми. Розвиток діяльності малого та середнього підприємництва є одним із пріоритетних напрямів виходу економіки України з наслідків світової економічної кризи. Прискорення змін у зовнішньому середовищі, поява нових можливостей для бізнесу, поява нових вимог та трансформація позиції споживача, стан інформаційних мереж, зростання доступності сучасних технологій й інші причини призвели до посилення значення формування стратегії розвитку підприємств.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. У науковій економічній літературі не представлені в достатньому обсязі комплексні дослідження із проблеми формування альтернативних стратегій малого та середнього підприємництва. Певною мірою ця проблема знайшла відображення у працях Ф. Аналоуі, Т. Коена, Дж. Пратта, Д. Секстона та ін. Проблеми стратегічного розвитку малого та середнього підприємництва в Україні висвітлено в працях українських дослідників, серед яких А. І. Бутенко, Г. І. Кіндрацька, Г. В. Костюк, Т. М. Мельник, І. Д. Падерінт та інші. Незважаючи на значну кількість публікацій із проблематики діяльності підприємств малого та середнього бізнесу, недостатньо вивченими є особливості формування альтернативних стратегій розвитку таких організацій, що є нагальною потребою в умовах бізнес-середовища високого рівня нестабільності. Це зумовлює необхідність теоретико-методологічного дослідження особливостей формування альтернативних стратегій розвитку підприємств малого та середнього бізнесу.

Мета і завдання дослідження. Метою статті є дослідження особливостей формування альтернативних стратегій розвитку підприємств малого та середнього бізнесу. Цілеспрямованість дослідження зумовило послідовний розгляд основних завдань: тенденції розвитку підприємств малого та середнього бізнесу; огляд умов розвитку малого та середнього підприємництва в Україні; визначення неоднорідності розвитку малого та середнього підприємництва в Україні та альтернативні стратегії їх розвитку.

Виклад основного матеріалу. В Україні сектор малого і середнього підприємництва (МСП) охоплює 99,9% у загальній кількості (1,8 млн) підприємств та фізичних осіб-підприємців, зареєстрованих станом на кінець 2016 р. За наявності лише 0,1% великих підприємства (406). Проте найбільші підприємства займають непропорційно значну частку вітчизняної економіки, що має негативний вплив на спроможність МСП функціонувати, зростати, виготовляти продукцію, виконувати роботи та надавати послуги на конкурентних засадах [3, с. 3].

Найбільшу частку серед усіх підприємств України займають малі підприємства (у 2010 р. – 94,3% від загальної кількості підприємств, у 2014 р. – 99,1%). Значна девальвація гривні у 2013–2016 рр. призвела до того, що частина суб'єктів господарювання, які традиційно сприймалися як великі, мали обсяг реалізації менший за граничне значення 50 млн євро, тому були враховані статистично як середні підприємства. Тимчасова анексія Криму та конфлікт у східній частині України призвели до припинення подання статистичної звітності суб'єктами господарювання, які перебували на зазначених територіях. У таблиці 1 можна побачити суттєві зміни в кількості МСП упродовж останніх років.

Таблиця 1

Кількість суб'єктів господарювання з розподілом за їх розміром

	Разом	Зміна, % р/р	Великі	Зміна, % р/р	Середні	Зміна, % р/р	Малі (без мікро)	Зміна, % р/р	Мікро	Зміна, % р/р
2010	2183928	-	586	-	21338	-	68316	-	2093688	-
2011	1701620	-22%	659	12%	21059	-1%	71083	4%	1608819	-23%
2012	1600127	-6%	698	6%	20550	-2%	68103	-4%	1510776	-6%
2013	1722070	8%	659	-6%	19210	-7%	65021	-5%	1637180	8%
2014	1932161	12%	497	-25%	16618	-13%	55159	-15%	1859887	14%
2015	1974318	2%	423	-15%	15510	-7%	47555	-14%	1910830	3%
2016	1796629	-9%	406	-4%	15045	-3%	43751	-8%	1737427	-9%

У 2016 р. кількість великих і середніх підприємств скоротилася на 31% та 29% відповідно порівняно з 2010 р. Це серед іншого може бути наслідком того, що певна кількість підприємств перейшли до іншої групи через обмежений попит та проблеми з ліквідністю. Близько 2500 компаній оголосили про банкрутство та розпочали процес ліквідації у 2014 та 2016 рр. Водночас зросла кількість мікропідприємств. Деякі нові підприємства було створено (або поновлено діяльність) особами, що втратили роботу або переїхали з зони конфлікту. Інші були вірогідно створені з податкових міркувань (наприклад, для працівників, які працюють за договорами підряду).

Великий вплив на діяльність мікропідприємств, особисто тих, які здають нульові звіти за результатами діяльності, мають нововведення в податковому законодавстві. Оскільки з 01.01.2017 р. фізичні особи підприємці повинні в обов'язковому порядку сплачувати ЄСВ, незалежно від того, чи був дохід у звітному місяці, проте те, що до 01.01.2017 р. фізичні особи підприємці (за винятком пенсіонерів за віком та інвалідів) сплачували ЄСВ тільки за наявності доходу за звітний місяць. Також податкове навантаження значно збільшилося у грошовому виразі через зростання мінімальної заробітної плати до 3200 грн. Для підприємців на загальній системі й на спрощеній 2-ї і 3-ї груп, розмір ЄСВ залишився на рівні – не менше мінімального страхового внеску (тобто 22% від обсягу мінімальної заробітної плати), а це 704 грн на місяць. Для фізичних осіб підприємців, які перебувають на спрощеній системі 1-ї групи, розмір встановлено на рівні не менше 0,5 мінімального страхового внеску, відповідно 352 грн на місяць. Отже, незалежно від наявності доходів фізичні особи підприємці в обов'язковому порядку повинні сплачувати ЄСВ, у розмірі 352 грн (для фізичних осіб підприємців на спрощеній системі 1-ї групи) та 704 грн для всіх інших підприємців.

Безперечно, сьогодні малі підприємства реалізують свою діяльність у жорстких кризових умовах із високим рівнем ризику втрат та банкрутства. На сектор МСП припадає 79% усіх найманих працівників та 63% загального обсягу реалізації, що є вищими показниками, ніж у сусідніх Польщі та Словаччині, а також Німеччині. Середні компанії загалом є відносно більшими, ніж в країнах ЄС та представляють більш значну частку обсягу реалізації (39%) та зайнятості (32%). Мікропідприємства є доволі великою групою, втім не дуже продуктивною – з 35% найманих працівників та лише 12% загального обсягу реалізації. У ЄС мікропідприємства також стикаються з проблемою низької продуктивності, але не в такій значній мірі, як в Україні.

У 2016 р. малі та середні підприємства (МСП) генерували близько 59% загальної доданої вартості підприємств, не пов'язаних із фінансовою діяльністю. Більша частка доданої вартості була створена в торгівлі та промисловості, із значним внеском із боку підприємств, що працюють у сільському господарстві та надають різноманітні послуги (таблиця 2). Найменші підприємства зосереджені на наданні послуг – у тих сферах, що не вимагають значних інвестицій у виробництво – 38% доданої вартості мікропідприємств припадає на сферу торгівлі.

Таблиця 2

МСП за видами економічної діяльності (% загальної доданої вартості)

Показники	Великі	Середні	Малі (без. мікро)	Мікро	МСП
Оптова та роздрібна торгівля	15,3	29,9	32,2	38,6	32,1
Інші послуги	4,2	20,0	20,2	24,4	20,9
Промисловість	50,6	25,6	12,6	7,7	19,8
Сільське господарство	2,2	9,5	17,1	12,5	11,4
Транспорт і складське господарство	9,2	5,5	5,9	6,7	5,8
Будівництво	1,9	5,5	5,4	3,6	5,1
Професійна, наукова і технічна діяльність	16,6	4,0	6,5	6,5	4,9

Джерело: Державна служба статистики України, власні розрахунки.

Цей фактор, вірогідно, відображає відносно низькі бар'єри для створення бізнесу, достатній рівень прибутковості та можливості для оптимізації оподаткування. Середні підприємства також переважно зосереджені у сфері надання послуг, але 25% доданої вартості генерує промислове виробництво. Частка доданої вартості компаній, зайнятих у сільському господарстві, є найбільшою в сегменті малого підприємництва. Цей фактор можливо пояснюється балансуванням між вищою продуктивністю виробництва та додатковими витратами, необхідними для адміністрування великої кількості договорів оренди земельних ділянок, імовірно розташованих у різних місцях.

З другого боку, у більшості сегментах сфери послуг наявні лише декілька великих підприємств, а решта представлена МСП. Із 406 великих підприємств 397 ведуть діяльність у сфері сільського господарства, промисловості, торгівлі або транспорту. Ще 10 компаній представляють сектори будівництва, інформації і телекомунікації. Решта великих підприємств ведуть діяльність в інших секторах економіки.

Внесок МСП у національну економіку є значним відповідно до створення доданої вартості й зайнятості. Але сектор МСП є вкрай неоднорідним, оскільки в ньому здебільшого є фізичні особи підприємці й мікропідприємства із досить низькою продуктивністю діяльності. Під час порівняння із відповідними секторами економіки в розвинених європейських країнах виявлено, що МСП України зростають набагато повільніше й є менш інноваційними, проти європейських аналогів. Деяким чином це спричинено поточною державною політикою щодо МСП в Україні, що базується на податкових пільгах для фізичних осіб підприємців та мікропідприємств, при майже повному ігноруванні потреб середніх підприємств.

У таблиці 3 узагальнено огляд економічних умов в Україні, які мають вагомий вплив на розвиток МСП.

Таблиця 3

Огляд умов, в яких розвиваються МСП в Україні

Сфера економічних умов	Умови, які особливо важливі для розвитку МСП
Макроекономічна стабільність	Θ Висока та нестабільна інфляція Θ Зниження сукупного попиту
Регулювання та нормативне середовище	Θ Неефективне регулювання входу на ринок (реєстрація, ліцензування, отримання дозволів тощо) Θ Неефективне регулювання виходу з ринку Θ Необхідність витрат на дотримання вимог чинного законодавства, зокрема суттєвий регуляторний тиск Θ Неефективна митна система та система сертифікації продукці Θ Неефективне виконання бізнес-контрактів Θ Досить обмежувальне регулювання ринку праці Θ Неефективний захист інвестицій
Ринок праці	⊕ Наявність освіченої робочої сили (відносно формальної освіти) ⊕ Конкурентні витрати на оплату праці (порівняно із країнами ЄС)

Продовження Таблиці 3

Інфраструктура	⊕ Розвинений сектор бізнес-послуг Θ Якість доріг, аеропортів, комунікацій, залізничної та портової інфраструктури нижча в порівнянні з іншими країнами регіону Θ Обмежена наявність бізнес-парків, будівельних ділянок, водо- та енергопостачання, широкосмугового доступу до інтернет тощо
Оподаткування	⊕ Помірне податкове навантаження (порівняно з країнами ЄС) Θ Високий тиск податкового адміністрування
Доступ до фінансування	Θ Обмежений доступ до фінансування Θ Висока відсоткова ставка Θ Замала наявність альтернативного фінансування (до стартове фінансування, фінансування стартапів, фінансування від бізнес-ангелів)

Як видно з таблиці, існує небагато сприятливих умов для розвитку МСП в Україні. Зокрема, пріоритетними напрямами державної політики, яка сприяє розвитку МСП, повинні бути досягнення макроекономічної стабільності та оптимізація регулювання.

Водночас сам сектор МСП в Україні є вкрай неоднорідним, тобто в наявності велике розмаїття економічних суб'єктів, яким притаманні найрізноманітніші характеристики, наявні проблеми та перешкоди. Таким чином, об'єднання в одну категорію таких різноманітних економічних суб'єктів не надає реальної картини ситуації. Але в процесі аналізу було виявлено деякі закономірності. Зокрема, МСП в Україні можна розглядати в розрізі п'яти основних груп, підприємства кожної з яких повністю відповідають критеріям малого і середнього бізнесу (таблиця 4) [2, с. 8].

Таблиця 4

Неоднорідність МСП в Україні

	Фізична особа підприємець	**Мікропід-приємство**	**Мале підприємство**	**Середнє підприємство**
Бізнес для прожитку	X	X		
Фрілансери	X			
«Застряглі» компанії			X	X
Інноваційні зростаючі компанії		X	X	X
Псевдосамозайняті	X			

До категорії «Бізнес для прожитку» належать самозайняті підприємці та мікропідприємства, генерування доходу яких є базовою єдиною метою. Тобто рівень отриманого доходу достатній лише для особистого проживання власників бізнесу. Можна зазначити, що діяльність цієї групи характеризується незначним рівнем підприємницької мотивації. Єдиною причиною існування таких підприємств – це нестача інших джерел доходу. До типових представників такого виду бізнесу можна віднести невеликі кіоски або дрібні торговельні компанії. Існування такого бізнесу спричинено тим, що в Україні рівень допомоги по безробіттю є нижчим за витрати на проживання.

До категорії «Фрілансери» входять самозайняті люди, діяльність яких має немасштабовану бізнес-модель: письменники, вчені, журналісти, дизайнери, фотографи та інші.

До групи «Застряглі» компанії» входять підприємства, що мають бізнес-модель масштабовану, при цьому не зростають за різних причин: через небажання або через перешкоджувальні бар'єри. До типових представників такого виду бізнесу можна віднести торгові компанії, компанії-виробники, підприємства сфери послуг тощо.

До категорії «Інноваційні зростаючі компанії» можна віднести підприємства, які мають бізнес-модель масштабовану та використовують ринкові, продуктові або виробничі інновації для зростання та розширення бізнесу.

Виокремлена група «Псевдосамозайняті» об'єднує людей, які мають правової статус «самозайнятих», але насправді не є підприємцями.

У числовому виразі (таблиця 5) ситуація виглядає так: 77% із 1,7 млн економічних суб'єктів сектора МСП припадає на приватних підприємців.

Таблиця 5

Структура МСП в Україні

	Частка від загальної чисельності МСП
Бізнес для прожитку та фрілансери	57%
Застряглі та інноваційні зростаючі компанії	5%
Псевдосамозайняті	38%

Джерело: експертна оцінка на основі даних Держстату.

За оцінками експертів, якнайменше половина з них належать до псевдосамозайнятих, тобто близько 38% від загальної кількості МСП. Інша частина формується переважно з фрілансерів та бізнесів для прожитку. Зокрема, до бізнесу для прожитку можна віднести 18% усіх суб'єктів сектора МСП – мікропідприємств, тобто,лише 5% усіх МСП припадають власне на підприємства. Отже, в секторі МСП в Україні на сьогодні переважають псевдосамозайняті та бізнес для прожитку.

Стратегії підприємств малого та середнього бізнесу направлені на мінімізацію конкурентної боротьби з великими і середніми фірмами та на максимальне використання переваг малого бізнесу, особливо щодо гнучкості. Як альтернативним варіантом управління стратегічним розвитком малих підприємств можна застосувати матрицю Г. І. Кіндрацької [1] (таблиця 6).

Таблиця 6

Альтернативні стратегії розвитку малого підприємства

Подібний до товару великого підприємства		**Товар малого підприємства**	
		Оригінальний	
Форми існування малого підприємства	Суверенітет	Стратегія копіювання	Стратегія оптимального розміру
	Симбіоз	Стратегія використання переваг великого підприємства	Стратегія участі у виробництві товару великого підприємства

Стратегія копіювання означає випуск малим підприємством товару, який копіює відомий марочний продукт, з розкрученим брендом і який, унаслідок цього користується значним попитом споживачів. Копія товару продається, як правило, за значно нижчими цінами оригіналу. Що спричинено простою економією, наприклад, витрат на науково-дослідні розробки цього продукту.

Стратегію оптимального розміру малі підприємства застосовують тоді, коли є комерційна доцільність виробляти продукцію невеликими партіями, виграючи в мобільності та гнучкості. При цьому варто відзначити, що якщо фірма дотримується цієї стратегії, то можливості її зростання обмежені: малі розміри, які допомагають вижити, стають на заваді до її розширення.

Стратегія участі у виробництві товару більшого підприємства передбачає кооперацію з ним та використання при цьому його переваг. Для уникнення ризику попадання в залежність, малому підприємству бажано співпрацювати із кількома великими партнерами, щоб частка кожного не перевищувала 20% у загальному обсязі продаж.

Стратегія використання переваг великої організації може приймати, наприклад, форму франчайзінгу.

Стратегію середніх підприємств також можна відібрати користуючись матрицею Г. І. Кіндрацької (таблиця 7).

Таблиця 7

Альтернативні стратегії розвитку середнього підприємства

Помірні		**Темпи розширення ніші бізнесу:**	
		Швидкі	
Темпи зростання підприємства:	Високі	Стратегія виходу з ніші	Стратегія лідерства в ніші
	Низькі	Стратегія збереження	Стратегія пошуку «загарбника»

У випадку, коли темпи зростання підприємства високі, а темпи розширення ніші помірні, доцільно застосовувати стратегію виходу з ніші. Тобто коли середнє підприємство переходить у категорію великого з широкою номенклатурою товару.

Стратегію лідерства в ніші впроваджують за умови наявності достатніх фінансових можливостей для швидкого росту підприємства, або прибутки дозволяють здійснювати швидке зростання.

Стратегія збереження може впроваджуватися, коли розмір підприємства залишається практично незмінним і номенклатура продукції також змінюється досить повільно. Але в разі невмілого використання такої стратегії існує ризик втратити ринки збуту [4, с. 88].

Стратегія пошуку «загарбника» направлена на пошук такої великої фірми, яка б погодилась здійснювати фінансову підтримку, що дозволило б середньому підприємству залишитися на цьому сегменті ринку.

Висновки. Отже, у підсумках здійсненого дослідження доцільного зазначити, що складність, нестабільність зовнішнього середовища та необхідність адаптації до його умов потенціалу для досягнення власних цілей вимагає від підприємств малого та середнього бізнесу застосування ефективної стратегії розвитку. Водночас сам процес розробки стратегії, рівно як і використовуваний для цього методологічний інструментарій, фактично є однаковим як для малих господарських суб'єктів, так і для великого

бізнесу. Специфіка ж використовуваних стратегій пов'язана із тим, що малі та середні підприємства, як правило, оперують у вузьких ринкових нішах, при цьому набір можливих стратегій зводиться до концентрації зусиль, збереженні конкурентних переваг, нарощуванні зусиль або елімінації і переорієнтації на інші ринкові ніші.

Література:

1. Кіндрацька Г. І. Стратегічний менеджмент : навч. посіб. / Г. І. Кіндрацька. – Київ : Знання, 2006. – 366 с.
2. На шляху до сучасної державної політики у сфері малого та середнього бізнесу в Україні [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://fnst.org/sites/default/files/uploads/2016/08/09/ smeinukraineukrfinal.pdf.
3. Стратегія розвитку малого і середнього підприємництва (МСП) в Україні : Міністерство економічного розвитку і торгівлі України (Мінекономрозвитку) від 17.11.2016 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : brdo.com.ua/.../UA_clean_revised_corrected_SME_Strategy.
4. Стратегія підприємства / Д. О. Горєлов, С. Ф. Большенко. – Харків : Вид-во ХНАДУ, 2010. – 133 с.
5. Офіційний сайт Державної служби статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.ukrstat.gov.ua.

© О. Р. Кривицька, О. І. Вєтрова

ISSN 2311-5149
ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ НАЦІОНАЛЬНИМ ГОСПОДАРСТВОМ

Отримано: 10 березня 2017 р.
Прорецензовано: 16 березня 2017 р.
Прийнято до друку: 22 березня 2017 р.

Кривицька О. Р., Вєтрова О. І. Діяльність транснаціональних компаній в україні : проблеми та перспективи / О. Р. Кривицька, О. І. Вєтрова // Наукові записки Національного університету «Острозька академія». Серія «Економіка» : науковий журнал. – Острог : Вид-во НУ«ОА», березень 2017. – № 4(32). – С. 10–13.

УДК: 339.9
JEL-класифікація: F23

Кривицька Ольга Романівна,
кандидат економічних наук, доцент
Вєтрова Ольга Іванівна,
магістрантка Національного університету «Острозька академія»

ДІЯЛЬНІСТЬ ТРАНСНАЦІОНАЛЬНИХ КОМПАНІЙ В УКРАЇНІ: ПРОБЛЕМИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ

*У статті проаналізовано динаміку та структуру прямих** іноземних інвестицій в Україну з боку транснаціональних компаній. Охарактеризовано галузі національного господарства України, у які найбільше залучають іноземні інвестиції. Досліджено розподіл залучених прямих іноземних інвестицій за основними регіонами-реципієнтами інвестицій України. Обґрунтовано необхідність залучення іноземних інвестицій у сучасних умовах, досліджено головні проблеми надходження іноземних інвестицій.*

Ключові слова: *прямі іноземні інвестиції, інвестиційний клімат, інвестиційна привабливість, транснаціональні компанії.*

Кривицкая Ольга Романовна,
кандидат экономических наук, доцент
Ветрова Ольга Ивановна,
магистрантка, Национальный университет «Острожская академия»

ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ ТРАНСНАЦИОНАЛЬНЫХ КОРПОРАЦЫЙ В УКРАИНЕ: ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ

В статье проанализированы динамика и структура прямых иностранных инвестиций со стороны транснаиональных корпораций в Украине.. Охарактеризованы отрасли национального хозяйства Украины, в которые больше всего привлекают иностранные инвестиции. Исследовано распределение привлеченных прямых иностранных инвестиций за основными регионами-реципиентами инвестиций Украины. Обоснованная необходимость привлечения иностранных инвестиций в современных условиях, исследовано главные проблемы поступления иностранных инвестиций.

Ключевые слова: *прямые иностранные инвестиции, инвестиционный климат, инвестиционная привлекательность, транснациональные корпорации.*

Olha Kryvytska,
PhD, associate professor of Finance, Accounting and Auditing Department, The National University of Ostroh Academy
Olha Vietrova,
magister, National University «Ostroh academy»

THE ACTIVITIES OF MULTINATIONAL COMPANIES: PROBLEMS AND POSSIBILITIES

The article analyzes the dynamics and structure of foreign direct investment by multinationals in Ukraine. Industries of the national economy of Ukraine attracting foreign investments most are described. Distributing of the attracted lines of foreign investments is investigated according to the basic regions that are recipients of investments of Ukraine. The necessity of bringing in foreign investments in modern terms is substantiated. The main problems of foreign investments flows.

Key words: *foreign direct investment, investment climate, investment attractiveness, multinational corporations.*

Постановка проблеми. Прямі іноземні інвестиції для України відіграють важливу роль, адже сприяють економічному розвитку країни. Транснаціональні компанії (далі – ТНК) вкладають свої кошти в країни з високим рівнем інвестиційної привабливості. В умовах економічної нестабільності України досить актуальним є дослідження діяльності таких компаній. Прямі іноземні інвестиції забезпечують не лише додаткове фінансування, а й покращення економічно-соціального рівня населення. Цього можна досягнути лише у випадку створення привабливих умов для ТНК та збереження національних інтересів України.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питання діяльності ТНК досліджували М. П. Овчарук, В. В. Бала, В. Ю. Шевченко, І. П. Гайдуцький, О. І. Рогач, В. Є. Новицький, О. І. Товкус, О. А. Швиданенко, В. В. Рокоча, О. А. Яворський та ін.

Мета і завдання дослідження є ідентифікація проблем та перспектив створення привабливого інвестиційного клімату для діяльності ТНК в Україні. Основними завданнями є проаналізувати динаміку та структуру іноземних інвестицій, визначити роль ТНК для України, ідентифікувати основні проблеми та перспективи розвитку.

Виклад основного матеріалу. За офіційним визначенням Конференції ООН із торгівлі та розвитку, транснаціональні корпорації – це міжнародні підприємства, що об'єднують юридичних осіб будь-яких організаційно-правових форм і видів діяльності у двох чи більше країнах і проводять єдину економічну політику та загальну стратегію завдяки одному або декільком центрам прийняття рішень [2]. ТНК є невід'ємною складовою зовнішньоекономічної діяльності будь-якої розвиненої країни.

Державні позики та кредити відіграють значно меншу роль, ніж прямі іноземні інвестиції ТНК. Коли прямі іноземні інвестиції надходять у країну, то це означає, що отримано не тільки додатковий капітал для розвитку країни, але також унікальне поєднання капіталу, науково-технічних технологій, доступу до ринків капіталу, збуту, сировини, практики управління, що вже має ТНК як інвестор. Однак активність ТНК у вигляді прямих іноземних інвестицій в Україну неабияк поступається іншим країнам Східної Європи та СНД [5]. Насиченість економіки України прямими іноземними інвестиціями є доволі невеликою.

Відповідно до Закону України «Про інвестиційну діяльність» такою діяльністю є сукупність практичних дій громадян, юридичних осіб і держави щодо реалізації інвестицій [3].

Необхідно зазначити, що Україна має величезний потенціал для залучення інвестицій. Багаті природні ресурси та сприятливі природні умови України значно цьому сприяють. Перспективними галузями для інвестування могли б стати сільськогосподарський, туристичний та енергетичний сектори [5]. Про особливості транснаціоналізаційних процесів в Україні свідчить динаміка прямих іноземних інвестицій (таблиця 1). На сучасному етапі ТНК є найголовніший український інвестор, а прямі іноземні інвестиції дозволяють реалізувати йому глобальну експансію. Більшість іноземних інвесторів орієнтуються на отримання швидкого прибутку, про що свідчить динаміка та структура інвестицій. Обсяг іноземних інвестицій в Україні мав тенденцію зростати до 2014 р. Водночас у цьому році спостерігається найвищий обсяг прямих іноземних інвестиції в розмірі 57 млрд дол.

Таблиця 1

Динаміка надходження прямих іноземних інвестицій в Україну за 2009–2017 рр. (станом на 1 січня)*

	Роки								
	2009	**2010**	**2011**	**2012**	**2013**	**2014**	**2015**	**2016**	**2017**
Обсяг ПІІ, млрд, США	35,6	39,2	43,8	49,4	53,7	57,0	45,9	43,4	44,0
Темп приросту, %	–	10,1	11,7	12,8	8,7	6,1	-19,5	-5,5	1,4

*Побудовано автором на основі [1].

Інвестиційний клімат покращувався під час розвитку процесів приватизації. У 2015 р. обсяг іноземних інвестицій в економіку України навпаки, знизився. Станом на 1 січня 2015 р. їх загальний обсяг в Україну, становив 45 млрд 900 млн дол., що є на 19,5% менше за обсяг інвестицій на початок 2014 р. У зв'яку з високими політичними ризиками в Україні обсяг прямих іноземних інвестицій за рік скоротився на 19,5%. Інвестори вивели частину антивів, особливо банківського сектору, що стало однією з причин такого зниження.

Така сама негативна тенденція спостерігається і в січні 2016 р. Обсяг інвестицій зменшився ще на 5,5%, і становив 43 млрд 400 млн дол. Ситуація, ймовірно, пов'язана з воєнними діями на Сході країни. Проте вже станом на 01.01.2017 р. обсяг інвестицій підвищився і досягнув 44 млн дол., що на 1,4% більше порівняно з відповідним періодом 2016 р.

В Україну прямі іноземні інвестиції надходили із 125 країн світу. У п'ятірку основних країн-інвесторів, на які припадає понад 68% загального обсягу прямих інвестицій, станом на 01.01.2017 р. входять: Російська Федерація – 37,8%, Кіпр – 9,7%, Велика Британія – 9,2%, Нідерланди – 5,8%, Австрія – 5,7% (рис. 1). Сьогодні вплив ТНК на економіку України є досить значним і важливим. Як видно з рис. 1 найбільшу частку інвестицій в економіку України, як не дивно, займають інвестиції з Російської Федерації, на другому місці залишаються Кіпр та Велика Британія.

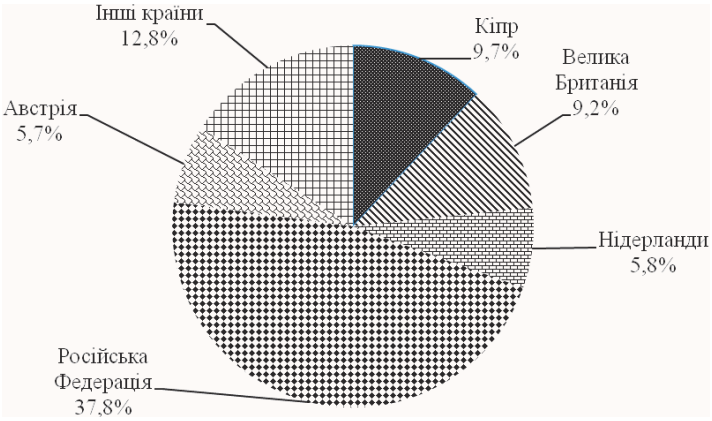


Рис. 1. Розподіл прямих іноземних інвестицій в економіці України за країнами, %*

*Складено автором на основі [1].

Загалом Україна не належить до переліку країн, що мають сприятливий інвестиційний клімат та високу інвестиційну привабливість. Неоднорідну інвестиційну привабливість мають не тільки окремі галузі, а й окремі регіони України. Зрозуміло, що інвестиції, у вже розвинені сфери економічної діяльності, надходять у більшій кількості, ніж на всі інші. Промисловість з акумулювала в собі 30% загального обсягу прямих інвестицій країни, тоді як фінансові установи – 33%, а професійна та наукова діяльність лише 7%. Вищесказане підтверджує те, що інвестиції надходять у ті галузі, які забезпечують найбільший прибуток за найменший період [5].

Така нерівномірна диверсифікація джерел залучення по країнах-інвесторах та галузях може становити загрозу для економіки України. Вона проявлятиметься в залежності країни лише від декількох основних країн-інвесторів, а також загальмування розвитку «непривабливих регіонів. Беручи до уваги розміщення капіталів за галузями, бачимо (рис. 2), що станом на 31.12.2016 р. найбільша частка прямих іноземних інвестицій зосереджена у фінансовій та страховій діяльності – 10324,4 млн дол., промисловості – 9550,2 млн дол., торгівлі – 5485,2 млн дол.

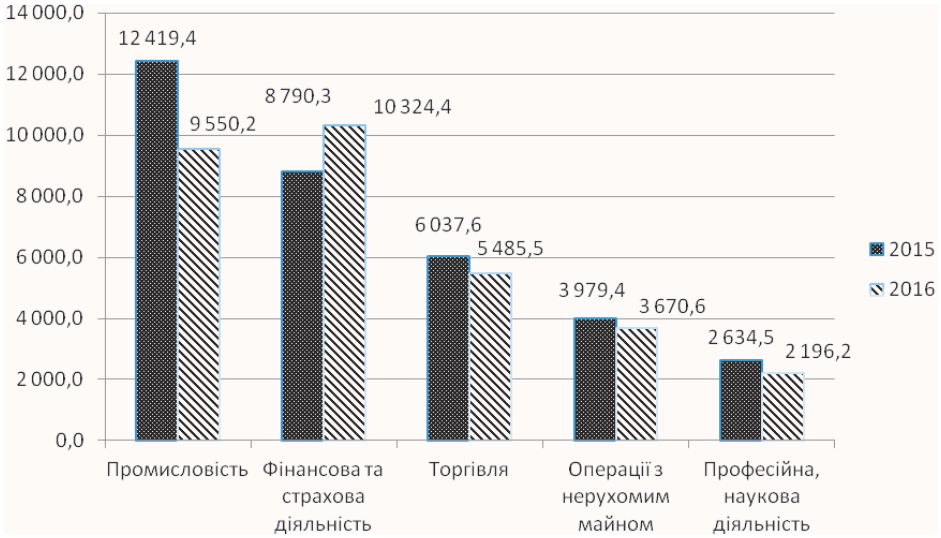


Рис. 2. Розподіл прямих іноземних інвестицій за основними видами економічної діяльності, млн дол. США.*

*Складено автором на основі [1].

Найбільший приріст демонструє фінансова та страхова діяльність із показником зростаня в 1534,1 млн дол. (+17,45%). Станом на 01.01.2017 р. це єдина галузь у якій розмір іноземних інвестицій зріс. Найбільше падіння показує промисловість із показником 9550,2 млн дол., що на 23,10% менше від-

повідного показника попереднього року. Разом із промисловістю зменшуються інвестиції в операції з нерухомим майном, торгівля та професійна, діяльність.

Наявність в Україні ґрунтовних чинників покращення діяльності виробництва є однією з умов привабливості діяльності ТНК. Серед них можна виділити такі:

• сильний ресурсний потенціал;
• вигідне геополітичне положення;
• відкритість економіки для інших держав,
• високий рівень довіри міжнародних організацій до України.
• За 2016 р. Україна займає 130 місце в рейтингу інвестиційної привабливості країн світу International Business Compass, який опублікований компанією BDO. За рік країна опустилася на 41 позицій [2]. Одночасно з сильними боками нашої держави існують не зовсім привабливі для діяльності транснаціональних компаній:
• недосконала законодавча база, яка найчастіше проявляється в нестабільності податкової частини, найбільше створює несприятливий інвестиційний клімат;
• умови, які Україна надає для господарювання вітчизняних та іноземних інвесторів, є різими;
● відсутність дієвої системи страхування іноземних інвестицій;
● вітчизняна інвестиційна інфраструктура мало розвинена;
● зростання інфляції;
● імідж України не в накращому стані;
● багато інвесторів мало проінформовані про стан та перспективи розвитку в Україні.

Відповідні заходи для покращення інвестиційного клімату України стануть основними піорітерами для стимулювання діяльності ТНК. Країна зможе отримати велику кількість переваг від присутності на її теренах країн-інвесторів. Якщо наша держава зможе знайти раціональний підхід до покращення інвестиційного клімату, то ми отримаємо позитивний вплив від діяльності ТНК, а саме:

– велику кількість капіталовкладень в економіку України;
– збільшення місць для працевлаштування та підвищення кваліфікації робітників [4];
– податкові надходження в країну почнуть збільшуватися;
– покращення торгівлі в межах країни та збільшення на ринку високоякісних товарів та послуг;
– введення інновацій, ноу-хау та найновіших розробок, переналаштування підприємств;
– введення міжнародних стандартів на виробництвах.

Висновки. Отже, у результаті проведеного аналізу, з'ясовано, що в Україні створені певні умови для ефективного залучення іноземних інвестицій, однак є ще ряд проблем, які необхідно вирішувати, застосовуючи сучасний організаційно-економічний механізм залучення прямих іноземних інвестицій у країну. У 2015 та 2016 рр. обсяг інвестицій зменшився, але вже станом на 01.01.2017 р. темп приросту становив 1,4%. Найбільший приплив відбувається від Російської Федерації та Кіпру. Основними галузями, у які залучаються інвестиції, є фінансова та страхова діяльність та промисловість. Ґрунтовними проблемами розвитку інвестиційної діяльності ТНК є неоднозначність правової бази, великий ступінь бюрократії та корумпованості високопосадових осіб, низький рівень платоспроможності населення України, неефективна судова влада, малонерозвинутість страхового та фондового ринку.

ТНК сьогодні відіграють важливу роль. Вони впливають на економіку країни: прискорюють науково-технічний процес, залучають інвестиції, відкривають доступ до фінансових ресурсів ТНК, доступ до зовнішніх ринків. Україні та її підприємствам необхідно співпрацювати з іноземними ТНК та використовувати їх переваги.

Література:

1. Офіційний сайт державного комітету статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : https://www.ukrstat.gov.ua.
2. Офіційний сайт International Business Compass [Електронний ресурс]. – Режим доступу : https://www.bdo-ibc.com/home.
3. Про інвестиційну діяльність Закон України № 1560-XII від 18.09.1991р: [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://zakon2.rada.gov.ua.
4. Овчарук М. П. Особливості поширення та впливу ТНК на економіку України / М. П. Овчарук // Фінансова парадигма в добу глобалізації. – 2013. – № 3 (11). – С. 61–67.
5. Чумак Н. В. Проблемні аспекти діяльності транснаціональних корпорацій в Україні / Н. В. Чумак // Глобальні та національні проблеми економіки. – 2016. – № 9. – С. 719–723.
6. Юрчик І. Б., Маценко А. А. Іноземні інвестиції в Україні : проблеми та перспективи / І. Б. Юрчик, А. А. Маценко // Молодий вчений. – 2016. – № 5(32). – С. 204–207.

© Д. В. Нікитенко

ISSN 2311-5149
ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ НАЦІОНАЛЬНИМ ГОСПОДАРСТВОМ

Отримано: 23 березня 2017 р.

Прорецензовано: 24 березня 2017 р.

Прийнято до друку: 29 березня 2017 р.

Нікитенко Д. В. Сутність та змістовні ознаки поняття «інвестиційна політика» / Д. В. Нікитенко // Наукові записки Національного університету «Острозька академія». Серія «Економіка» : науковий журнал. – Острог : Вид-во НУ«ОА», березень 2017. – № 4(32). – С. 14–18.

УДК: 346.543:330.322:338.23

JEL-класифікація: O16

Нікитенко Дмитро Валерійович,
кандидат економічних наук, доцент, доцент кафедри економічної теорії,
Національний університет водного господарства та природокористування

СУТНІСТЬ ТА ЗМІСТОВНІ ОЗНАКИ ПОНЯТТЯ «ІНВЕСТИЦІЙНА ПОЛІТИКА»

Стаття присвячена дослідженню природи поняття «інвестиційна політика» та етапам його трансформації. Автор зазначає, що в науково-дослідному напрямі визначення поняття «інвестиційна політика» чіткої єдності щодо розуміння поняття інвестиційної політики немає. У статті висловлено думку, що до причин відсутності такої єдності можуть належати гетерогенність підходів до визначення економічної сутності інвестиційної політики та вплив зовнішніх чинників. Запропоновано авторське визначення поняття «інвестиційна політика» з огляду на сучасні тенденції та виклики.

Ключові слова: *державна інвестиційна політика, трансформація, державне регулювання економіки, національні інтереси, національна безпека, інвестиційна безпека.*

Никитенко Дмитрий Валериевич,
кандидат экономических наук, доцент, доцент кафедры экономической теории,
Национальный университет водного хозяйства и природопользования

СУЩНОСТЬ И СОДЕРЖАТЕЛЬНЫЕ ПРИЗНАКИ ПОНЯТИЯ «ИНВЕСТИЦИОННАЯ ПОЛИТИКА»

Статья посвящена исследованию природы понятия «инвестиционная политика» и этапам его трансформации. Автор отмечает, что в научно-исследовательском направлении определения понятия «инвестиционная политика» четкого единства в понимании сущности инвестиционной политики нет. В статье высказывается мнение, что к причинам отсутствия единства могут принадлежать как гетерогенность подходов к определению экономической сущности инвестиционной политики, так и влияние внешних факторов. Предлагается авторское определение понятия инвестиционной политики, учитывая современные тенденции и вызовы.

Ключевые слова: *государственная инвестиционная политика, трансформация, государственное регулирование экономики, национальные интересы, национальная безопасность, инвестиционная безопасность.*

Dmytro Nikytenko,
PhD, Associate Professor of Economics,
National University of Water and Environment

ESSENCE AND CONTENT FEATURES OF THE «INVESTMENT POLICY» DEFINITION

The article investigates the nature of the «investment policy» definition and the stage of its transformation. The author notes that there is no clear unity in the definition of the concept of «investment policy» in the research direction. The article suggests that the reasons for the lack of unity may be the heterogeneity of approaches to determining the economic essence of investment policy, and the influence of external factors. The author offers definition of the concept of investment policy which takes into account modern trends and challenges.

Key words: *public investment policy, transformation, government regulation of the economy, national interests, national security, investment security.*

Постановка проблеми. Зараз як і протягом усієї економічної історії сучасної України важливим чинником розвитку ринкових відносин є інвестиційна активність як вітчизняних, так і іноземних суб'єктів господарювання. Саме через залучення іноземних інвестицій наша економіка може одержати не лише фінансовий капітал, але й нову організацію виробництва, досвід управління, нові технології, розвинений менеджмент. Проте інвестиційна привабливість України сьогодні є не найкращою, а в інвесторів (як зовнішніх, так і внутрішніх) завжди є вибір, у яку країну інвестувати. Не дивлячись на наявність усвідомлення про важливість та необхідність забезпечення сприятливого інвестиційного середовища, через відсутність дієвих заходів щодо реалізації задекларованих цілей рівень надходження іноземних інвестицій і досі залишається на досить низькому рівні. Саме тому актуальним завданням є підвищення

ролі держави в поліпшенні інвестиційного клімату та відповідно збільшенню інвестиційних витрат за допомогою національної інвестиційної політики.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. У світовій економічній літературі особливу увагу тенденціям розвитку державного регулювання економіки та ролі інвестицій у досягненні економічного розвитку приділено в працях таких зарубіжних учених: Дж. М. Кейнса, П. Самуельсона, Р. Харрода, М. Портера, А. Ругмана та інших. В українській економічній літературі цим питанням присвячені праці В. Базилевича, В. Борейка, З. Варналія, А. Гальчинського, В. Гейця, Я. Жаліла, В. Кириленка, В. Осецького, Ю. Пахомова, В. Тропіної, В. Федоренка, А. Чухна та інших. Аналіз економічної літератури з цієї проблеми показав, що до теперішнього часу серед учених-економістів і практиків господарювання немає чіткої єдності думок із приводу трактування сутності та основних засад інвестиційної політики.

Метою статті є визначення природи інвестиційної політики як об'єкта державного регулювання економіки та дослідження етапів трансформації її сутності.

Виклад основного матеріалу. Проблеми інвестування економіки завжди були в центрі уваги як економічної науки, так і практики державного управління. Проте через відсутність бачення чітких цілей та принципів і шляхів їх реалізації значно ускладнюється формування концепції та стратегії інвестиційної політики в контексті забезпечення досягнення національних інтересів. Складність поняття «інвестиційна політика» зумовлена як гетерогенністю підходів щодо його визначення, так і ти тим, що її сутність детермінована часом під впливом ендо- та екзогенних чинників.

Ми виділяємо два напрями визначення поняття «інвестиційна політика» (інституціонально-правовий, який передбачає виявлення напрямів у нормативно-правових актах України, та науково-дослідний, в якому окреслено основні напрями, що містяться в науковій літературі) та чотири етапи трансформації її сутності.

Перший етап – 1990–1995 рр. – це період інституціоналізації народного господарства на основі абсолютно нових як для адміністративно-командної економіки принципів ринкової економіки. Так історично склалось, що Україна отримала законодавство про інвестиційну діяльність у порядку правонаступництва країн від радянського режиму перебудови, коли після довгої перерви сам факт здійснення господарської діяльності став можливим. Після проголошення в 1990 р. державного суверенітету, Україна взяла курс на розробку власної інвестиційної політики. Як зазначає О. В. Шевердіна, на початку реформування економіки в інвестиційній політиці чітко простежувалась тенденція відходу держави від активної участі в інвестиційній діяльності та орієнтацією на ринкові сили [1, с. 114]. Правове регулювання інвестиційної діяльності в Україні було започатковано в 1991 р. Законом України «Про інвестиційну діяльність» [2], а в 1995 р. було доповнено Концепцією регулювання інвестиційної діяльності в умовах ринкової трансформації економіки [3], яка і донині визначає принципи регулювання інвестиційної діяльності. Перші ж згадки про інвестиційну політику як окремого напряму економічної політики мали місце під час прийняття постанови ВРУ «Основні напрями економічної політики України в умовах незалежності». У ній зазначалось про зміну підходів щодо джерел і способів фінансування та спрямування державних централізованих капітальних вкладень. Так, в «Основних напрямах економічної політики…», з огляду на невідкладну потребу у структурній перебудові народного господарства, наголошено на необхідності «проведення обґрунтованої, ефективної інвестиційної політики, визначення пріоритетів у спрямуванні інвестицій, забезпечення їх ефективного використання з високими кінцевими результатами» [4]. Проте суперечність між цілями і заходами, які забезпечують їх реалізацію, полягала в тому, що з 1992 р. передбачалось скорочення частки та обмеження напрямів державних централізованих капітальних вкладень, припинялось безповоротне бюджетне фінансування, запроваджувався мораторій на будівництво виробничих об'єктів, що не відповідали першочерговим потребам народного господарства, а також продовження фінансування об'єктів незавершеного будівництва. Підприємствам і організаціям для здійсненні інвестиційної діяльності пропонувалось використовувати власні кошти або залучати кошти з інших джерел. І тільки в окремих випадках підприємствам можна було надавати державний кредит і лише на ті будови й об'єкти, які мали найважливіше значення для економіки України. Мета цих заходів також полягала в підвищенні зацікавленості та відповідальності трудових колективів за ефективне використання всіх наявних ресурсів. Водночас здійснення інвестиційних програм підприємств і організацій поставили в залежність від результатів їхньої виробничої діяльності.

Намагання суб'єктами державного управління використати симбіоз державного (в меншій мірі) та ринкового (більшою мірою) механізмів регулювання призвело до поразки в цій сфері через наявність інституційного вакууму, який виник під час відмови від застосування першого механізму (державного) за реальної відсутності другого (ринкового). Тому в міру інерційності старої системи серед методів державного управління все ще переважали методи адміністративного характеру, які зосереджувалися на питаннях щодо визначення структурних та кількісних потреб в інвестиційних ресурсах, збільшення джерел фінансування, вибору пріоритетних напрямків фінансування. Однак різке обмеження державних централізованих джерел інвестицій не могло бути компенсованим іншими внутрішніми і зовнішніми

джерелами інвестиційних ресурсів, а ефект від приватизації виявився незначним. До того ж, паралельно відбувався значний спад виробництва, руйнування фінансової системи і, як наслідок, зниження інвестиційної активності. Ситуація, що складалася в інвестиційній сфері, призводила до незворотної деградації структури економіки, руйнування і масового вибуття виробничих фондів, втрати потенціалу економічного зростання і відновлення виробництва, економічної незалежності країни [5, с. 95].

На другому етапі – друга половина 1990-х рр. – внаслідок всеосяжної системної та економічної кризи, яка призвела до знищення внутрішніх джерел інвестицій, акцент в інвестиційній політиці став переводитись на реалізацію комплексу заходів щодо залучення інвестиційного потенціалу з-за кордону до процесу відтворення, створення оптимальних умов для вкладення інвестицій. Для країн з перехідною економікою з обмеженими вітчизняними джерелами інвестицій об'єктивною необхідністю є формування сприятливого інституціонального середовища, зокрема, нормативно-правового для залучення іноземних інвесторів. Як зазначає О. В. Шевердіна чим менш привабливим є інвестиційний клімат у країні, тим вищий рівень гарантування безпеки іноземних інвестицій [1, с. 113]. Як зазначав Дж. Хікс, «основною потребою, яка є характерною для торгівельної економіки є потреба у захисті власності і її потрібно розуміти не стільки як захист власності від насильства, скільки необхідністю чіткого визначення прав власності» [6, с. 68]. Вкладаючи кошти в економіку країни, інвестор хоче мати гарантію, що права власності захищені, а умови господарювання не зміняться в майбутньому або, якщо зміняться, не погіршать його комерційних позицій. Такі гарантії якраз і складають «інституціональний скелет» інвестиційної політики держави.

Таким чином, почали з'являтися нормативно-правові акти[1], які створювали базові умови для залучення та захисту іноземних інвестицій. Так, у Законі України «Про режим іноземного інвестування» встановлювалися особливості режиму іноземного інвестування на території України. Положення цього Закону врегульовують відносини, зокрема, щодо державних гарантій захисту іноземних інвестицій, державної реєстрації та контролю за здійсненням інвестицій, діяльності підприємств з іноземними інвестиціями, розгляду спорів тощо. В прийнятому Законі України «Про спеціальний режим інноваційної діяльності технологічних парків» визначують правові та економічні засади запровадження та функціонування спеціального режиму інноваційної діяльності технологічних парків.

Також варто зазначити і про наявність у вітчизняному законодавстві значної кількості міжнародних правових актів, учасником яких є Україна: багатосторонні міжнародні угоди, конвенції, які спрямовані як на захист іноземних інвестицій, так і на врегулювання інших питань. Так, до таких документів можна віднести Конвенцію про порядок вирішення інвестиційних спорів між державами та іноземними особами від 18.05.1965 р. [7], яку було ратифіковано у березні 2000 р., що надало іноземним інвесторам можливість захищати свої права в Міжнародному центрі з врегулювання інвестиційних спорів у Вашингтоні (США). Законодавство України надає інвестору, зокрема іноземному, досить широкі можливості у виборі об'єкта інвестування, видів інвестицій, залучення інших учасників до реалізації інвестиційних проектів. При цьому втручання державних органів та посадових осіб у реалізацію договірних відносин між суб'єктами інвестиційної діяльності зверх наданої їм законодавством компетенції не допускається. Серед інституцій, які на найвищому рівні повинні були піклуватися залученням іноземних інвестицій, можна виділити Консультативну раду з питань іноземних інвестицій при Президентові України [8], метою якої було забезпечення розроблення та реалізації державної політики щодо залучення іноземних інвестицій в економіку України, використання сучасного світового економічного досвіду та прискорення інтеграції України в систему міжнародних господарських зв'язків.

На третьому етапі – початок 2000-х рр. – економічний розвиток став передумовою зростання внутрішньої бази інвестиційного потенціалу. Цією базою стали заощадження домогосподарств, які в більшості країн формують основну базу національних заощаджень. Так, за даними НБУ у 2002 р. заощадження населення становили 19,3 млрд грн (еквівалент 3,6 млрд дол. США), тоді як у 2006 р. вони виросли до 106,7 млрд грн (еквівалент 21 млрд дол. США), у 2008 р. – до 215 млрд грн (еквівалент 40,9 млрд дол. США), а у 2013 р. – до 435,9 млрд грн (еквівалент 54,5 млрд дол. США) [9]. Однак внутрішній інвестиційний потенціал набагато більший за статистику НБУ. За даними дослідження, здійсненого у 2010 р. компанією Gfk Ukraine на замовлення проекту USAID «Розвиток ринку капіталу», серед опитаних тільки 7% обирають банківський депозит в Україні, проте 53% населення зберігає гроші вдома «під матрацом» [10]. Водночас не можна говорити про сильний взаємозв'язок між заощадженнями та інвестиційною діяльністю національної економіки через нестабільність макроекономічної ситуації, негативні сподівання інвесторів і високий рівень ризику інвестування. Однією із найбільших проблем організації грошово-кредитних відносин в Україні є проблема формування заощаджень, їх капіталізації на фінансовому ринку та трансформації в інвестиції [11, с. 163]. Адже трансформація заощаджень в інвестиції залежить

[1] Про режим іноземного інвестування : Закон України від 19.03.1996 р. № 93/96-ВР; Про спеціальний режим інноваційної діяльності технологічних парків : Закон України від 16.07.1999 р. № 991-XIV.

від створення сприятливого макроекономічного та інституціонального середовища у сфері економіки та соціально-економічного розвитку країни. Лише за таких обставин підвищення рівня національних заощаджень може трансформуватись у підвищення темпів економічного зростання.

З огляду на такий величезний інвестиційний потенціал, який був у країні, проте ховався «під матрацом» постало питання про корекцію спрямованості інвестиційної політики. Корекція полягала в акцентуванні уваги на тих заходах державних органів, які мали б створити загальні базові сприятливі умови для ефективного використання фінансових ресурсів (продуктивного капіталу) вітчизняного потенційного інвестора. У науковій літературі почали говорити про оновлену роль інвестиційної політики, яка полягала у формуванні комплексу заходів, які повинні забезпечити формування сприятливого національного інвестиційного клімату і підприємницького середовища в країні [12].

Із прийняттям у 2003 р. Господарського кодексу відбувається оновлення визначення «інвестиційна політика» і в інституційно-правовому напрямі. Так, у статті 10 зазначається, що інвестиційна політика «спрямована на створення суб›єктам господарювання необхідних умов для залучення і концентрації коштів на потреби розширеного відтворення основних засобів виробництва, переважно у галузях, розвиток яких визначено як пріоритети структурно-галузевої політики, а також забезпечення ефективного і відповідального використання цих коштів та здійснення контролю за ним» [13].

Четвертий етап – 2009 р. і дотепер – це період, коли формування сутності сучасної інвестиційної політики здійснюється під впливом тенденцій загроз та викликів, які мають місце у світі. Концептуальні засади інвестиційної політики нового покоління було вперше запропоновано ще у 2009 р. в рекомендаціях для країн-реціпієнтів, які реалізовують інвестиційну політику в контексті забезпечення національної безпеки [14]. Водночас у діях окремих держав спостерігалась конфліктність у заходах державних органів, суть яких, з одного боку, полягала в реалізації комплексу заходів щодо залучення іноземних інвестицій, а з другого, реалізуючи заходи щодо забезпечення національної безпеки, створювались обмеження для функціонування тих же іноземних інвесторів. Крім того, питання нового бачення інвестиційної політики також порушували на Конференції ООН із торгівлі та розвитку (UNCTAD) у 2012 р. На міжнародному рівні основним завданням такої політики стало встановлення балансу в питаннях розподілу прав та обов'язків іноземних інвесторів та приймаючої країни, вдосконалення інвестиційних угод, що гарантували б економічну безпеку країни, до якої спрямовується іноземний капітал, та забезпечували повною мірою право власності інвесторів.

Тільки останнім часом проявилась актуальність проблеми балансу інтересів держави та іноземних інвесторів перед українською економікою. Так, наприклад, за даними рейтингового агентства Євро-Рейтинг, на які посилається інформаційне агентство Укрінформ частка Російської Федерації в іноземних інвестиціях в Україну у 2016 р. збільшилася майже у два рази – з 5,9 до 10,2%, починаючи з 2015 р. [15]. Водночас є думка, що бізнес російських олігархів в Україні, а точніше володіння українськими стратегічними активами, є «троянським конем» [16] – матеріальною базою, спираючись на яку можуть бути спроби в час «Ч» захопити політичну владу в країні. Тобто не можна недооцінювати як саму їх наявність, так і потенційну силу впливу на створення загроз не стільки економічній, скільки загалом національній безпеці України.

На підставі вищенаведеного, можемо виділити такі ознаки інвестиційної політики, детерміновані часом. Так, інвестиційна політика:

– є складовою економічної політики держави;

– складається із комплексу адміністративних, економічних та правових заходів, які витримують баланс між мінімальним державним регулюванням інвестиційної діяльності та максимальним захистом економіки та забезпеченням національної безпеки;

– має на меті активізацію інвестиційних процесів загалом через реалізацію комплексу заходів щодо покращення інвестиційного клімату та інституційного середовища (пасивна інвестиційна політика), та, зокрема, через проведення активної інвестиційної політики з метою регулювання структурної перебудови народного господарства;

– її сутність та пріоритети залежать від конкретного етапу економічного розвитку держави та загальносвітових тенденцій у сфері регулювання інвестиційної діяльності.

Отже, пропонуємо визначити національну інвестиційну політику як складову економічної політики держави, що містить комплекс заходів державних органів відповідної компетенції, спрямованих на активізацію інвестиційного процесу, які, з одного боку, покращують інвестиційний клімат та інституційне середовище функціонування суб'єктів господарювання, а з другого, активно впливають на структурну перебудову народного господарства, в контексті балансу інтересів інвестиційних суб'єктів та держави у сфері національної безпеки.

Висновки. Отже, розвиток економіки не можливий без залучення інвестицій до національного господарства. Саме тому інвестиційну політику можна назвати політикою майбутнього економічного розвитку держави. Аналізуючи трансформацію визначення поняття «інвестиційна політика» можна виділити

такі два напрями: інституціонально-правовий, який передбачає виявлення напрямів у нормативно-правових актах України, та науково-дослідний, у якому окреслюються основні напрями, що містяться в науковій літературі, та який є найбільш динамічним та актуальним до сучасних викликів. За роки незалежності країни можна виділити чотири етапи трансформації сутності державної інвестиційної політики під впливом ендо- та екзогенних чинників: 1) початковий етап формування державної інвестиційної політики з переважанням адміністративних методів управління; 2) етап формування інституційного середовища для залучення зовнішніх джерел фінансування інвестицій; 3) етап переорієнтації на залучення внутрішніх джерел фінансування інвестицій через удосконалення ринкового та інституціонального середовища, побудову довірчих взаємин між бізнесом та владою; 4) етап ліквідації протиріч та поєднання балансу між заходами щодо залучення іноземних інвестицій та заходами щодо забезпечення національної безпеки.

Література:

1. Шевердіна О. В. Інвестиційна політика України як об'єкт державної економічної політики / О. В. Шевердіна // Публічне управління : теорія і практика. – 2012. – № 4 (12). – С. 111–117.

2. Про інвестиційну діяльність : Закон України від 18 вересня 1991 р. № 1560-XII, із змінами та доповненнями [Електронний ресурс] // Верховна Рада України : [сайт]. – Режим доступу : http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/1560-12.

3. Про Концепцію регулювання інвестиційної діяльності в умовах ринкової трансформації економіки : Постанова КМУ від 01.06.1995 № 384 [Електронний ресурс] // Верховна Рада України : [сайт]. – Режим доступу : http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/384-95-%D0%BF.

4. Основні напрями економічної політики України в умовах незалежності : Постанова Верховної Ради України від 25.10.1991 : [Електронний ресурс] // Верховна Рада України : [сайт]. – Режим доступу : http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/1698%D0%B0-12.

5. Данилишин Б. М. Макроекономічне регулювання інвестиційних процесів : [монографія] / Б. М. Данилишин, М. Х. Корецький, Н. В. Даций. – Ніжин : ТОВ «Видавництво «Аспект-Поліграф», 2007. – 204 с.

6. Національна економіка : навч. посіб. / Л. О. Петкова, Р. Ф. Пустовіт, А. О. Ходжаян та ін. ; За заг. ред. проф. Л. О. Петкової. – Київ : «МП Леся», 2009. – 288 с.

7. Про ратифікацію Конвенції про порядок вирішення інвестиційних спорів між державами та іноземними особами : Закон України від 16.03.2000 р. №1547-14 [Електронний ресурс] // Верховна Рада України : [сайт]. – Режим доступу : http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/1547-14.

8. Про Консультативну раду з питань іноземних інвестицій в Україні : Указ Президента України від 11.04.1997 № 323/97 [Електронний ресурс] // Верховна Рада України : [сайт]. – Режим доступу : http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/323/97.

9. Грошово-кредитна та фінансова статистика. Депозити, залучені депозитними корпораціями (крім НБУ) [Електронний ресурс] // Національний банк України : [сайт]. – Режим доступу : https://bank.gov.ua/control/uk/publish/article?art_id=27843415&cat_id=44578#1.

10. Більшість українців зберігають свої заощадження «під матрасом» – статистика, 26.07.2010 [Електронний ресурс] // Укрінформ : [сайт]. – Режим доступу : https://www.ukrinform.ua/rubric-society/1012526-blshst_ukrantsv_ zbergayut_svo_zaoshchadgennya_pd_matrasom___statistika_920249.html.

11. Ключник Л. В. Заощадження домашніх господарств як джерело інвестиційних ресурсів економіки України / Л. В. Ключник // Економічні науки. Серія «Облік і фінанси». – 2012. – № 9 (33). – Ч. 4. – С. 159–165.

12. Борщ Л. М. Інвестування: теорія і практика / Л. М. Борщ, С. В. Герасимова. – Київ : Знання, 2007. – 685 с.

13. Господарський кодекс України : затверджений Законом України від 16 січня 2003 р. № 436-IV [Електронний ресурс] // Верховна Рада України : [сайт]. – Режим доступу : http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/436-15.

14. Guidelines for recipient country investment policies relating to national security [Електронний ресурс] // OECD : [сайт]. – Режим доступу : https://www.oecd.org/daf/inv/investment-policy/43384486.pdf.

15. Євро-рейтинг: російські інвестиції в Україні за рік подвоїлись, 05.12.2016 17:24 [Електронний ресурс] // Укрінформ : [сайт]. – Режим доступу : https://www.ukrinform.ua/rubric-economics/2133713-evrorejting-rosijski-investicii-v-ukraini-za-rik-podvoilisa.html.

16. Олігархи Путіна воюватимуть з Україною до останнього долара – російський опозиціонер, 26.03.2017 11:52 [Електронний ресурс] // Укрінформ : [сайт]. – Режим доступу : https://www.ukrinform.ua/rubric-economics/2200149-biznes-putinskih-oligarhiv-v-ukraini-e-troanskim-konem-rosijskij-opozicioner.html.

© Б. М. Пунько

ISSN 2311-5149
ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ НАЦІОНАЛЬНИМ ГОСПОДАРСТВОМ

Отримано: 21 січня 2017 р.

Прорецензовано: 29 січня 2017 р.

Прийнято до друку: 04 лютого 2017 р.

Пунько Б. М. Ризикове інвестування капіталу як засіб інтенсифікації інноваційної галузево-орієнтованої інвестиційної діяльності країни / Б. М. Пунько // Наукові записки Національного університету «Острозька академія». Серія «Економіка» : науковий журнал. – Острог : Вид-во НУ«ОА», березень 2017. – № 4(32). – С. 19–29.

УДК: 658.012: 330.322

JEL Classification: E22:E27:E29:E62:G24:G31

Пунько Богдан Михайлович,
доктор економічних наук, професор кафедри менеджменту зовнішньоекономічної діяльності, Львів, Україна

РИЗИКОВЕ ІНВЕСТУВАННЯ КАПІТАЛУ ЯК ЗАСІБ ІНТЕНСИФІКАЦІЇ ІННОВАЦІЙНОЇ ГАЛУЗЕВО-ОРІЄНТОВАНОЇ ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ КРАЇНИ

У статті сформульовано наукові погляди вирішення проблеми управління ризиковим інвестуванням капіталу як засобом інтенсифікації інноваційної галузево-орієнтованої інвестиційної діяльності країни. Показано світовий рейтинг галузей за інтенсивністю інвестування в НДДКР. Ідентифіковано особливості інвестування за фазами та етапами, наведено порівняння ознак та особливостей регулювання процесів інвестування в розвинутих країнах світу та Україні. Приведено та проаналізовано дані про прямі іноземні інвестиції (акціонерний капітал) з країн світу в економіці України (2010–2015 рр.), про доходи населення України (2010–2014 рр.) та презентабельні розрахункові показники: курс долара, доходи в млн $ США, співвідношення доходів до інвестицій.

Ключові слова: *управління ризиковим інвестуванням капіталу, інтенсифікація й орієнтація інвестицій, світовий рейтинг галузей, фази та етапи інвестування, регулювання процесів інвестування, співвідношення доходів до інвестицій.*

Пунько Богдан Михайлович,
доктор экономических наук, профессор кафедры менеджмента внешнеэкономической деятельности, Львов, Украина

РИСКОВОЕ ИНВЕСТИРОВАНИЕ КАПИТАЛА КАК СРЕДСТВО ИНТЕНСИФИКАЦИИ ИННОВАЦИОННОЙ ОТРАСЛЕВО-ОРИЕНТИРОВАННОЙ ИНВЕСТИЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ СТРАНЫ

В статье сформулированы научные взгляды решения проблемы управления рисковым инвестированием капитала как средством интенсификации инновационной отраслево-ориентированной инвестиционной деятельности страны. Показано мировой рейтинг отраслей по интенсивности инвестирования в НИОКР. Идентифицированы особенности инвестирования за фазами и этапами, приведены признаки и сравнения особенностей регулирования процессов инвестирования в развитых странах мира и Украине. Приведены и проанализированы данные о прямых иностранных инвестициях (акционерный капитал) из стран мира в экономике Украины (2010–2015 гг.), о доходах населения Украины (2010–2014 гг.), презентабельные расчетные и показатели: курс доллара, доходы в млн $ США, соотношение доходов к инвестициям.

Ключевые слова: *управление рисковым инвестированием капитала, интенсификация и ориентация инвестиций, мировой рейтинг отраслей, фазы и этапы инвестирования, регулирования процессов инвестирования, соотношение доходов к инвестициям.*

Bogdan Punko,
Doctor of Economics, Professor, Department of Foreign Economic Management, Lviv, Ukraine

RISKY INVESTMENT CAPITAL AS A MEANS OF INTENSIFICATION OF INNOVATIVE INDUSTRY-ORIENTED INVESTMENT ACTIVITY OF THE COUNTRY

Formulated scientific views of the problem control risky investment capital as a means of intensification of industry-oriented innovative investment activity in the country. The world ranking of industries according to intensity of investments in research and development. Identified features of investing in phases and stages, the comparison of the characteristics and peculiarities of regulation of investment processes in developed countries and Ukraine. Presented and analyzed the data on foreign direct investment (equity capital) from countries in the economy of Ukraine (2010–2015), on the income of the population of Ukraine (2010–2014), and presentable estimates: dollar exchange rate, revenues in millions US$, the ratio of income to investment.

Key words: *management of risk investment of capital, the intensification and orientation of the investment world ranking of sectors, phases and stages of investment, regulation of investment processes, the ratio of income to investment.*

Постановка проблеми. Управління ризиковим інвестуванням капіталу як засобом інтенсифікації інноваційної галузево-орієнтованої інвестиційної діяльності країни є сучасною проблемою теоретичної і прикладної економіки. У цьому контексті пріоритетними є дослідження таких аспектів інвестиційної

діяльності (ІД), як світового рейтингу галузей за інтенсивністю інвестування у НДДКР; процесів інвестування за фазами та етапами, а також порівняння ознак та особливостей регулювання процесів інвестування в розвинених країнах світу та Україні. Мається на увазі аналіз даних про прямі іноземні інвестиції (акціонерний капітал) із країн світу в економіці України (2010–2015 рр.), про доходи населення України (2010–2014 рр.) та розрахунок презентабельних показників: курсу долара, доходів у млн $ США, співвідношення доходів до інвестицій.

Аналіз останніх досліджень. Організаційно-правовим економічним інструментарієм акумулювання й залучення інвестиційних ресурсів в Україні є інститути спільного інвестування (ІСІ), як пайові та корпоративні інвестиційні фонди. Закон України «Про інститути спільного інвестування (пайові та корпоративні інвестиційні фонди)» прийнято для регулювання фінансової діяльності пайових та корпоративних інвестиційних фондів, його перша редакція від 15.03.2001 р., удосконалювався, зокрема, у 2012 р. та 2014 р. [1]. Під ІСІ у цьому Законі прийнято розуміти «корпоративний інвестиційний фонд» або «пайовий інвестиційний фонд», який провадить діяльність, пов'язану з об'єднанням (залученням) грошових коштів інвесторів із метою отримання прибутку від вкладення їх у цінні папери інших емітентів, корпоративні права та нерухомість. ІСІ – це інвестиційні фонди, у яких акумулюються кошти інвесторів для подальшого отримання прибутку через вкладення їх у цінні папери інших емітентів, корпоративні права та нерухомість. Слід також додати, що вказаним нормативно-правовим актом було введено зовсім нову класифікацію ІСІ залежно від порядку здійснення їх діяльності: 1) відкритого, інтервального та закритого типу; 2) строкові та безстрокові; 3) диверсифіковані й недиверсифіковані. Поєднуючи розрізнені, як правило, невеликі інвестиції, ці фонди покликані здійснювати їх реалізацію у великі та прибуткові інвестиційні проекти.

Неокласичну теорію інвестицій розвинув Артур Пігу (1817–1959 рр.) – автор концепції «економіки добробуту». Головні концептуальні положення А. Пігу: 1) рівень національного доходу це сума добробуту окремих індивідів (індивідуальних доходів) плюс зростання обсягів доходів від інвестиційної активності в суспільстві; 2) держава може регулювати інтенсивність інвестицій на макроекономічному рівні; 3) держава не може втручатися в економіку на мікроекономічному рівні; 4) держава не повинна гальмувати вільні дії ринкових економічних важелів і цим самим стимулювати економічний розвиток, таким чином формувати інвестиційне середовище держави [2].

Інституціональний підхід до аналізу інвестиційних процесів започаткував у своїй теорії ефективної конкуренції Йозеф Шумпетер (1883–1950 рр.). Головні концептуальні положення Й. Шумпетера: 1) аналіз причин динамічних змін має концентруватися на інституціональних складових суспільного розвитку, а саме на інноваційній діяльності як на функції виробництва; 2) в основу інвестиційних доктрин слід покладати автономні чинники, що справляють значний вплив на інтенсивність, територіальні й галузеві напрями інвестування [3–6].

Проблему державного регулювання інвестиційних процесів і формування інвестиційного середовища за умов кризового розвитку досліджував Джон Мейнард Кейнс (1883–1946 рр.). Головні концептуальні положення Джона Кейнса: 1) необхідність державного регулювання капіталістичної економіки, зокрема свідоме створення макроекономічних умов для економічного зростання через формування економічних важелів залучення інвестицій у національне господарство; 2) поклав в основу концепції державного втручання в економіку категорії «інвестиції», «заощадження» та «ефективний попит»; 3) указав на необхідність стимулювання інвестиційного процесу, на цьому принципі він побудував свою економічну програму втручання держави в економіку через стимулювання ефективного попиту; 4) визначальною складовою ефективного попиту є інвестиційний попит виробництва (виробниче споживання); 5) запропонував впливати на інвестиційні процеси за допомогою грошово-кредитної та бюджетної політики; 6) запропонував інвестиційний мультиплікатор – показник темпів зростання доходів порівняно з інвестиціями, розраховується як співвідношення обсягів доходів до обсягів інвестицій [7].

Мета статті. Сформулювати наукові погляди вирішення проблеми управління ризиковим інвестуванням капіталу як засобом інтенсифікації інноваційної галузево-орієнтованої інвестиційної діяльності країни. Показати світовий рейтинг галузей за інтенсивністю інвестування у НДДКР. Ідентифікувати особливості інвестування за фазами та етапами, навести порівняння ознак та особливостей регулювання процесів інвестування у розвинутих країнах світу та Україні. Привести та проаналізувати дані про прямі іноземні інвестиції (акціонерний капітал) з країн світу в економіці України (2010–2015 рр.), про доходи населення України (2010–2014 рр.) та розрахувати презентабельні показники: курс долара, доходи в млн $ США, співвідношення доходів до інвестицій.

Виклад основного матеріалу. Ризикове або венчурне інвестування («венчур» (англ. venture – ризик) – слово «venture» в перекладі з англійської означає ризикове підприємництво, але перспективне) широко поширене в підприємницькій діяльності. По своїй ініціативній суті це поєднання двох видів підприємництва: фінансового та інноваційного; це спеціалізована організаційна форма об'єднання капіталу і зацікавлених осіб (юридичних, фізичних) у процесі розробки і просування на ринок прогресивної іннова-

ційної технології; це ризикова діяльність, у процесі якої створюються і впроваджуються у виробництво нові товари, технології, послуги; це фірми ризикового капіталу, основною метою створення (діяльністю) яких є розробка, перевірка та освоєння інноваційних проектів.

Венчурні підприємства спеціалізуються у сферах наукових досліджень, розробок, упровадження інновацій, організація яких пов'язана з підвищеним ризиком. Розрізняють два основні види венчурних фірм: проектні (venture in project) і продуктові (venture in plant). Перші займаються розробкою технологічної документації інноваційного проекту і його експериментальною перевіркою; другі – технологічною підготовкою виробництва об'єктів техніки (технології) на основі нових технічних (технологічних) рішень, їх апробацією і початковою фазою виробництва. Венчурні фірми створюються, як правило, на договірній основі шляхом тимчасового об'єднання капіталу (в різних формах), що забезпечує фінансування конкретного інноваційного проекту чи інноваційного підприємства. У такий спосіб венчурний капітал фінансує формування і розвиток малих і середніх підприємств, що займаються комерціалізацією науково-дослідних і дослідно-конструкторських розробок. Інноваційне підприємництво є найбільш ризиковане, з усіх відомих видів підприємництва, і потребує значних капіталовкладень, особливо на інноваційні проекти, з періодом окупності 3–7 років. До високоризикованих інноваційних проектів належать створення і розробка нових продуктів. Відповідно до цього спеціалізовану діяльність щодо виробництва і просування на ринок нових товарів ведуть компанії і фонди венчурного капіталу та малі венчурні фірми. Венчурні фірми – це здебільшого малі підприємства в новітніх виробничих галузях (виробництво споживчих товарів, біоінженерія, біотехнологія, електроніка, біохімія, мережа економіки тощо), які швидко прогресують і в яких відбувається інтенсивна зміна поколінь продуктів і технологій, пов'язаних із базисними інноваціями.

В Україні венчурні фонди створені переважно міжнародними організаціями, такими як ЄБРР, або в межах міжурядових угод. Своїх представників в Україні мають «Commercial Capital Enterprise», «Foyil Assets Management», «Ladenburg Thalmann Ukraine Ltd.», «NCH Advisors». На українському ринку наразі функціонують такі: «Western NIS Enterprise Fund», «Black Sea Fund», «Фонд «Україна», «Компанія «Euroventures Ukraine». Венчурні фонди в Україні використовують для оптимізації управління активами фінансово-промислових холдингів та зниження податкового навантаження, тоді як венчурне інвестування (або інвестування ризикового капіталу) у світі залишається одним із найважливіших джерел капіталу для компаній, швидкий ріст та розвиток яких постійно потребує додаткових зовнішніх інвестицій (як правило, це підприємства малого та середнього бізнесу).

Наприклад, «Група СКМ» – «Систем Кепітал Менеджмент» – це провідна фінансово-промислова холдингова група України, найбільша українська багатогалузева група. «Група ЕСТА» – один із найбільших холдингів нерухомості в Україні. Серед основних напрямів бізнесу «Групи ЕСТА» – комерційна нерухомість преміум сегменту, зокрема офісні і торгові центри, логістичні комплекси і готельна нерухомість. До «Групи ЕСТА» входить компанія «ЕСТА Проперті Менеджмент», основне завдання якої – управління об'єктами нерухомості. Прийняття стратегічних рішень у межах розвитку бізнесу «Групи ЕСТА» покладено на компанію «ЕСТА Холдинг», яка здійснює весь цикл необхідних робіт на всіх стадіях розвитку проектів, починаючи від оцінювання і завершуючи експлуатацією, у разі необхідності залучаючи найкращих світових фахівців і консультантів.

До сфери венчурного інвестування може належали ряд видів економічної діяльності: 1) забезпечення правової охорони, передача і придбання прав на об'єкти інтелектуальної власності, конфіденційну науково-технічну чи комерційну інформацію; 2) організація і розвиток інфраструктури венчурної діяльності, зокрема інноваційних центрів, технопарків, технополісів, наукових парків, інноваційних бізнес-інкубаторів, фінансових центрів; 3) діяльність новостворених інноваційних підприємств, що не мають тривалої ринкової історії; 4) діяльність підприємств, установ і організацій, що мають готову інноваційну продукцію і перебувають на початковій стадії її комерційної реалізації; 5) діяльність інноваційних підприємств, яким необхідні додаткові вкладення для фінансування своєї діяльності (розширення обсягів виробництва і збуту, проведення додаткових маркетингових досліджень, збільшення статутного капіталу або оборотних коштів); 6) підготовка, перепідготовка і підвищення кваліфікації кадрів для венчурної діяльності; 7) науково-дослідні, дослідно-конструкторські й технологічні роботи, спрямовані на створення нової або вдосконаленої продукції, нового або вдосконаленого технологічного процесу, призначених для практичного використання; 8) проведення маркетингових, патентно-ліцензійних, інформаційно-аналітичних досліджень; технологічне переоснащення і підготовка виробництва; 9) створення пілотних зразків інноваційної продукції перед її виходом на ринок; 10) здійснення випробувань нових процесів, технологій, продуктів або виробів.

Світовий досвід свідчить, що важливу роль у трансформації господарського механізму, інтенсивності його структурної перебудови відіграють малі організаційні форми, фірми, фірми «спін-офф» (фірми – «паростки»). Від формування малих інноваційних підприємств (венчурних фірм) значною мірою залежить технологічна динаміка економіки, поява ряду нових галузей. Перевагою венчурів, як органі-

заційної форми, порівняно з традиційними методами розробки та освоєння інноваційного проекту, є єдність творчих та економічних інтересів учасників, яка створює реальні передумови для прискорення інноваційного процесу і підвищення ймовірності його успішного завершення. Сучасні венчурні фірми – це гнучкі організаційні структури, висока підприємницька активність яких зумовлена прямою зацікавленістю розробників та їх компаньйонів у якнайшвидшій комерціалізації інноваційного проекту в разі мінімальних витрат. Саме венчурні фірми сприяли появі інновацій у медицині, комп'ютерних технологіях, інформатиці тощо [8–14].

Що таке венчурні інвестиції? Розглянемо основні ознаки та особливості венчурного інвестування в розвинених країнах світу. Венчурне інвестування – це особлива система вкладення коштів у нові проекти. Його головна і принципова відмінність від традиційного полягає в тому, що необхідні кошти можуть надаватися під перспективну ідею без гарантованого забезпечення наявним майном, заощадженням; або іншими активами підприємця. Єдиною заставою служить спеціально обумовлена частка акцій у вже наявній або лише створюваній фірмі. Венчурний інвестор не намагається придбати контрольний пакет акцій. Він розраховує, що керівники компанії, маючи контрольний пакет акцій, збережуть стимули для активного розвитку свого бізнесу.

За кордоном насамперед у США і деяких країнах Західної Європи, економічний інструментарій венчурного фінансування підприємницьких проектів широко використовується на практиці вже не одне десятиліття і набуває поширення. Тут необхідно акцентувати увагу на ряді питань та відповідях на них: що таке венчурні інвестиції; кого фінансують венчурні фонди; які форми венчурного інвестування; як працює венчурний інвестиційний фонд; які головні ознаки та особливості венчурного інвестування в розвинених країнах світу?

Кого фінансують венчурні фонди? У венчурному бізнесі прийнята така класифікація компаній за орієнтацією інвестицій, що претендують на їх отримання:

– «START UP» – нещодавно утворена компанія, що не має тривалої ринкової історії, фінансування для таких компаній необхідно для проведення науково-дослідних робіт і початку продажів;

– «EARLY STAGE» – компанії, що мають готову продукцію і знаходяться на самій початковій стадії її комерційної реалізації, наприклад, започаткування ЗЕД підприємства;

– «SEED» – по суті, це тільки проект або бізнес-ідея, яку необхідно профінансувати для проведення додаткових досліджень або створення пілотних зразків продукції перед виведенням на ринок;

– «EXPANSION» – компанії, яким потрібні додаткові вкладення для фінансування своєї діяльності; інвестиції можуть бути використані ними для розширення обсягів виробництва і збуту, проведення додаткових маркетингових досліджень, збільшення статутного капіталу або оборотних коштів.

Хто є венчурним інвестором? Венчурними інвесторами можуть бути фізичні та юридичні особи, які вирішили вкласти фінансові ресурси в компанії, що швидко розвиваються, шляхом придбання акцій цього підприємства. Джерелом доходу інвестора є зростання вартості його фінансової частки. Прибуток виникає приблизно через 3–7 років, інколи раніше (залежно від галузі інвестування і економічного стану підприємства). Після внесення інвестицій, коли він вирішить продати належну йому частку, яка збільшилася, порівняно з початковою вартістю. По суті – це залучення капіталу на кілька років (зазвичай 4-6 років) у компанії, що мають шанси швидкого економічного росту.

Які форми венчурного інвестування? Форми венчурного інвестування достатньо різноманітні, але специфіка українського постприватизаційного акціонерного капіталу диктує переважання інвестиційного кредиту – від вкладень у спеціально випущені під проект облігації до прямого інвестиційного кредитування через венчурні фонди. Найчастіше функцію венчурних капіталовкладників в Україні виконують компанії з управління активами. Фонди не сплачують податок на прибуток, а значить доки кошти інвестора знаходяться у фонді, вони дають приріст, який не оподатковується з боку держави. Податок інвестор сплачує тільки після отримання доходу шляхом продажу акцій і/або інвестиційних сертифікатів фонду. Інвестори фонду є його співвласниками, вони отримують весь дохід від інвестицій, за винятком витрат, пов'язаних з управлінням інвестиційним фондом. Основні економічні галузі або сфери інвестування венчурних фондів: будівництво, торгівля, готельний і туристичний бізнес, переробка сільгосппродукції, страхування, інформатизація.

Як працює венчурний інвестиційний фонд? Венчурний інвестиційний фонд працює так: 1) інвестиційний фонд випускає власні цінні папери – акції або інвестиційні сертифікати; 2) інвестори купують цінні папери фонду за кошти, що перераховують на банківський рахунок фонду, таким чином, інвестори стають власниками інвестиційного фонду; 3) компанія з управління активами інвестує гроші інвесторів, акумульовані на рахунку фонду, у різні види фінансових інструментів: акції українських компаній, облігації підприємств та держави, депозити та інше, у такий спосіб формуючи інвестиційний портфель фонду.

Які головні ознаки та особливості венчурного інвестування в розвинених країнах світу? Розглянемо головні ознаки та особливості венчурного інвестування в розвинених країнах світу. Індустрія венчурно-

го капіталу США є найстарішою та орієнтована на розвиток нових об'єктів і молодих галузей на ранніх стадіях розвитку. Своєю чергою венчурне фінансування в Китаї спрямоване на підтримку високотехнологічних сфер і здійснює переважно передстартове та стартове інвестування.

Залучення венчурного капіталу у Великобританії та Україні відбувається на пізніх стадіях реалізації інновацій і, як правило, орієнтоване на розвиток менш високотехнологічних сфер із низьким ступенем ризику. Світовий рейтинг 10 галузей-лідерів за інтенсивністю інвестування в НДДКР наводимо в таблиці 1. Оскільки в Україні система венчурного інвестування не сформована в необхідних обсягах інтенсивності, то корисним буде дослідження її особливостей у світових центрах венчурною фінансування (рис.1 та таблиця 2).

Таблиця 1.

Світовий рейтинг 10-ти галузей за інтенсивністю інвестування в НДДКР у 2011 р.

Ранг	Галузь	Зміна обсягу інвестування НДДКР, у % до 2010 р.			
		Світ	ЄС	США	Японія
1	Фармацевтична сфера та біологічні технології	15,3	14,1	15,5	17,3
2	Програмне забезпечення та комп'ютерні послуги	9,6	10,6	10,5	5,8
3	Високотехнологічне обладнання та устаткування	7,8	12,9	8,4	6,1
4	Товари для дозвілля	6,2	6,4	8,4	5,9
5	Медичне обладнання та його обслуговування	6,1	4,1	7,2	6,6
6	Електроніка та електротехнічне устаткування	4,2	4,9	4,9	5,1
7	Автомобілебудування	4,1	4,7	3,8	4,3
8	Аерокосмічна та оборонна галузь	4,0	5,7	3,1	6,4
9	Хімічна промисловість	3,1	2,7	2,8	4,3
10	Будівництво промислових об'єктів	3,0	3,4	3,1	3,0

Дж.: складено автором на основі дж. [8].

Венчурне інвестування в розвинених країнах світу виділяється певними фазами та етапами. Венчурний капітал (англ. venture capital) – гроші інвестиційних фондів чи фірм, що спеціалізуються на фінансуванні росту молодих компаній, звичайно, за винагороду у вигляді доходу на акціонерний капітал.

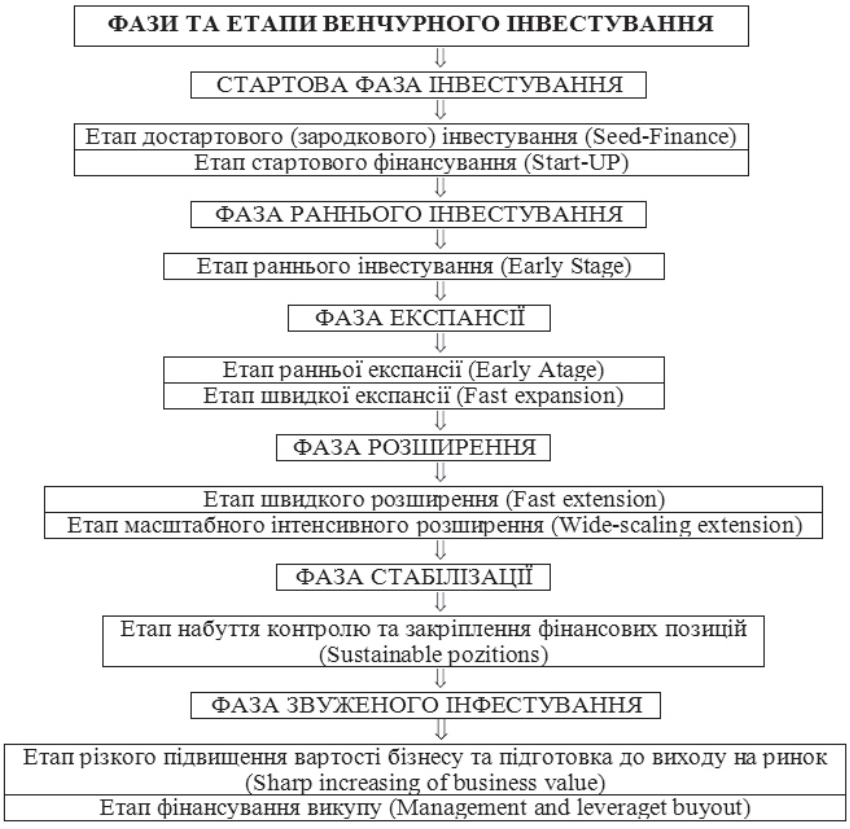


Рис. 1. Фази та етапи венчурного інвестування у розвинених країнах світу

Дж.: складено автором на основі дж. [8; 9; 10].

Важливе джерело фінансування починаючих компаній, або компаній, що перебувають у складних умовах, так званий «ризиковий» капітал. Венчурний капітал може надаватися заможними інвесторами, контрольованими банками компаніями й іншими корпораціями, організованими як інвестиційні компанії малого бізнесу (ІКМБ); групами інвестиційних банків і інших фінансових джерел, що поєднують інвестиції у венчурні фонди чи товариства венчурного капіталу з обмеженою відповідальністю.

Таблиця 2

Порівняння ознак та особливостей венчурного інвестування у розвинутих країнах світу та Україні

Ознаки та особливості	США	КИТАЙ	ВЕЛИКОБРИТАНІЯ	УКРАЇНА
Виникнення венчурного інвестування	1957 р. А. Рок, 1950–1960 рр. – початок реалізації програми SBIC	1978 р. – програма «Чотирьох модернізацій», яка зумовила розвиток венчурного інвестування	1983 р. – за сприянням М. Тетчер організовано венчурну компанію «Seed Capital Ltd.»	1992 р. – засновано перший венчурний фонд «Україна»
Законодавча база	1958 р. – закон «Про інвестиції в малий бізнес», «Про підприємницьку ініціативу». 1996 р. – закон «Про ефективність ринку капіталу». 2010 р. – закон «Про дослідження та розвиток»	1985 р. – опубліковано «Рішення про науково-технічну систему реформ». 1991 р. – видано «Тимчасові положення для зон розвитку високих технологій». 1999 р. – опубліковано «Положення про фонди венчурного капіталу малих та середніх підприємств науково-технічного типу»	1985 р. – закон «Про заохочення промислових досліджень та розвитку». 1995 р. – закон «Про регулювання венчурного капіталу». 2002 р. – закон «Про цільовий венчурний капітал». 2007 р. – закон «Про інвестиційні фонди»	2001 р. – видано Закон України «Про інститути спільного інвестування (ІСІ)». 2002 р. – Закон України «Про інноваційну діяльність». 2006 р. – Закон України «Про цінні папери та фондовий ринок»
Орієнтація інвестицій	На цілі розвитку, фінансування молодих та нових об'єктів	На цілі розвитку, передстартове та стартове фінансування, розвиток високих технологій	На виконання окремих операцій, інвестування невисокотехнологічних сфер і пізні етапи	На цілі розвитку, інвестування пізніх етапів
Частка інвестицій у % до ВВП	0,15	0,03	0,05	0,005
Провідне джерело інвестування	Пенсійні та венчурні фонди	Венчурні асоціації, венчурні фонди	Венчурні капіталісти та венчурні фонди за підтримки уряду	Венчурні фонди, приватні інвестори
Сфера спрямування венчурних інвестицій	Біотехнології, зв'язок, будівництво, готельний і туристичний бізнес, страхування	Нанотехнології, автомобілебудування, страхування, інформатизація, біотехнології	Комп'ютерні інформаційні технології, наноіндустрія, «Інтернет-технології»	Інформаційні технології, будівництво, переробна промисловість, нове обладнання

Дж.: складено автором на основі дж. [8; 9; 10].
Примітка: частка інвестицій (на ранній стадії у % до ВВП).

Фінансування венчурних капіталовкладень містить також приватний капітал чи зовнішнє фінансування, що підприємцю вдається залучити, чи здійснюється за допомогою одержання позик в інших фондів, якими традиційні фінансові установи чи не можуть, не хочуть ризикувати. Деякі джерела інвестування венчурного капіталу залучаються на визначених етапах підприємництва, таких як фінансування початкової стадії, фази першого і другого циклу, чи стадія розвитку компанії безпосередньо попередньому публічному продажу акцій (мезонінне фінансування). Венчурні інвестиції містять високий ступінь ризику, але одночасно обіцяють гарні перспективи доходу – вищі за середній. В обмін на прийнятий на себе ризик венчурні капіталісти можуть одержувати винагороду у вигляді прибутку, роялті, привілейованих акцій, росту вартості акціонерного капіталу та ін.

Орієнтація інвестицій у Великобританії – на виконання окремих операцій, інвестування невисокотехнологічних сфер і пізні етапи; у США – на цілі розвитку, фінансування молодих та нових об'єктів; у Китаю – на цілі розвитку, передстартове та стартове фінансування, розвиток високих технологій; в Україні – на цілі розвитку, інвестування пізніх етапів.

Інвестиційне середовище (інвестиційний клімат) та ступінь розвитку банківської системи, з її банківськими відсотками, є тим «інноваційно-інформаційно-інвестиційним полем», де проявляються ефективно або неефективно керовані інвестиційні процеси.

У цьому полі головними регуляторними індикаторами є такі елементи: 1) захист інвестицій; 2) регулювання умов інвестиційної діяльності: пряме (адміністративно-правове) та непряме (економічне) втручання в інвестиційну діяльність; 3) експертиза інвестиційних програм та проектів; 4) інвестиційна політика співвідношення між національними заощадженнями та інвестиціями в економіку;

5) бюджетно-податкова політика; 6) грошово-кредитна політика; 7) амортизаційна політика тощо.

У таблиці 3 представлена інформація про форми інвестування інноваційних проектів: джерела фінансування й ознаки (обмеження, переваги і недоліки).

Таблиця 3

Форми інвестування інноваційних проектів: джерела фінансування і ознаки

№ за/п	Джерела фінансування	Обмеження	Переваги	Недоліки
1.	Прямі Інвестиції	Стійка позиція на ринку, кваліфікований менеджмент	Використання інвестором досвіду за напрямом діяльності	Здійснення повного контролю процесу ухвалення рішень, втрата контролю над компанією
2.	Державне Фінансування	Соціальна значущість, необхідність відповідності компанії певним стандартам, цільове надання засобів	Відсутність «розбавлення» акцій, надається навіть у випадках, коли неможливо одержати фінансування з комерційних джерел; для виплати необхідний менший обсяг засобів, надається на триваліший термін	Обмеження на використання, контроль над використанням, труднощі в отриманні, як правило, невеликі обсяги
3.	Кредитування	Заставне забезпечення, якісна кредитна історія компанії, вимоги до прогнозованого плану розвитку проекту	Гнучкість у запозиченні й обслуговуванні боргу, нестача оперативного контролю над використанням засобів, відсутність «розбавлення» акцій	Вимоги до ліквідної застави і до додаткового забезпечення, високі процентні ставки, недовгі терміни кредитних ліній
4.	Орендування (лізинг)	Необхідне додаткове забезпечення, обов'язковість мати передбачений грошовий потік	Відсутність «розбавлення» акцій, невеликий розмір платежів при тривалій оренді	Необхідне додаткове забезпечення, в кінці терміну оренди потрібні додаткові платежі
5.	Венчурний капітал	Компанія повинна показувати потенційне зростання, унікальність ідеї, високу кваліфікацію менеджменту	Використання досвіду венчурного капіталу в області менеджменту і фінансів, «міцність» власного капіталу, засоби не витрачаються на оплату боргу, відсутність забезпечення	Значні труднощі отримання, великі витрати часу, «розбавлення» акцій, здійснення повного контролю за діяльністю

Дж.: складено автором на основі дж. [9; 10].

Виходячи з цього, основою економічної та соціальної стратегії країни є сьогодні державна інвестиційна політика, завданням якої є розвиток ІД, спрямований на створення привабливого інвестиційного середовища та суттєвого нарощування обсягів інвестицій. Державне регулювання умов інвестиційної діяльності здійснюється шляхом прямого (адміністративно-правового) та непрямого (економічного) втручання в інвестиційну діяльність (див. таблиця 4). Теоретично захист інвестицій забезпечується законодавством України, а також міжнародними договорами України, але на практиці інколи виникають проблеми у інвесторів. Що насправді є головним негативним фактором щодо розвитку інвестиційної спроможності держави.

Таблиця 4

Форми державного регулювання інвестиційної діяльності підприємств в Україні

Завдання державної інвестиційної політики	Прямі форми	Непрямі форми
Удосконалення нормативно-правової бази у сфері ІД, орієнтація на інноваційний шлях розвитку економіки України, визначення державних пріоритетів інвестиційного розвитку України	Прийняття законів та інших нормативних актів, встановлення державних норм та стандартів	Бюджетно-податкова політика
Створення умов для збереження, розвитку й використання вітчизняного науково-технічного та інноваційного потенціалу, ефективне використання ринкових механізмів для сприяння ІД, підтримка підприємництва в науково-виробничій сфері	Надання фінансової допомоги у вигляді дотацій, субсидій, субвенція, бюджетних позик на розвиток окремих регіонів, галузей, виробництв	Грошово-кредитна політика, регулювання фондового ринку
Розвиток міжнародної науково-технологічної кооперації, трансферу технологій, захисту вітчизняної продукції на внутрішньому ринку та її просування на зовнішній ринок, створення рівних умов для суб'єктами господарювання різних форми власності, здійснення процесу інвестування на прозорих та цивілізованих засадах	Визначення умов користування землею, водою та іншими природними ресурсами	Амортизаційна політика

Продовження Таблиці 4

Фінансова підтримка, сприятлива кредитна, податкова і митна політика у сфері ІД, поліпшення структури інвестиційних джерел, забезпечення взаємодії науки, освіти, виробництва, фінансово-кредитної сфери у розвитку ІД	Проведення обов'язкової державної експертизи інвестиційних програм та проектів будівництва	Інноваційна політика, політика заохочення іноземних інвестицій
Сприяння розвиткові інвестиційної інфраструктури, інформаційне забезпечення суб'єктів ІД, підготовка кваліфікованих кадрів у сфері ІД	Забезпечення державних гарантій захисту інвестицій усіх форм, встановлення антимонопольних заходів регулювання участі інвестора у приватизації власності тощо	Інші непрямі форми державного регулювання інвестиційної діяльності

Дж.: складено автором на основі дж. [9; 10].

Інвесторам, зокрема іноземним, має забезпечуватися рівноправний режим, що виключає застосування заходів дискримінаційного характеру, які могли б перешкодити управлінню інвестиціями, їх використанню та ліквідації. А також передбачаються умови й порядок вивозу вкладених цінностей і результатів інвестицій. В Україні порушене оптимальне співвідношення між національними заощадженнями та інвестиціями в економіку: щороку значна частина заощаджень залишалася неконвертованою в інвестиції. Особливо давалися в знаки такі негативні чинники: недостатня мережа інституційних інвесторів (пенсійних фондів, страхових компаній тощо); низька спроможність банківської системи (заощадження – інвестиції); низький рівень капіталізації прибутків підприємств та відсутність економічних та (податкових) стимулів; спрямування інвестиційного потенціалу приватизації на цілі бюджетного споживання; розпорошування інвестиційних бюджетних коштів; відсутність страхування інвестиційних ризиків, нерозвиненість фондового ринку та іпотечних відносин, лізингу та інших інститутів фінансування; значні обсяги тіньового бізнесу як основного джерела нелегального накопичення та вивезення капіталу.

Бюджетне регулювання інвестицій здійснюється переважно через **бюджетне фінансування** та кредитування пріоритетних інноваційних проектів, окремих підприємств, державні контракти тощо. Розробка, фінансування та реалізація **цільових комплексних програм** – це також одна з форм державного регулювання, а у країнах із ринковою економікою вона є основною формою програмного управління. Інструментом прямого державного регулювання, який проявляє значний вплив на рівень інвестиційної активності, є **грошово-кредитна політика** держави, яка проводиться НБУ. Об'єктом регулювання виступає грошова маса, яка у відповідних співвідношеннях з основними макроекономічними показниками позитивно або негативно впливає на економічне зростання в країні та на рівень інвестиційної активності. Суб'єктом грошово-кредитної політики виступає НБУ, який здійснює грошову емісію та за допомогою арсеналу засобів, а саме ставки рефінансування, норми обов'язкових резервів, операцій на відкритому ринку та валютних інтервенцій, впливає на рішення суб'єктів господарювання про доцільність інвестування.

Таблиця 5

Прямі іноземні інвестиції (акціонерний капітал) із країн світу в економіці України

Країни	Обсяги прямих інвестицій на 1 січня, млн $ США						На 31.12. 2015
	2010	2011	2012	2013	2014	2015	
Усього:	40053,0	44806,0	50333,9	55296,8	57056,4	45744,8	43371,4
Кіпр	9005,3	10044,9	13355,2	17748,6	18978,5	13707,6	11744,9
Нідерланди	3954,5	4683,3	4898,0	5188,5	5543,7	5219,1	5610,7
Німеччина	6601,9	7083,0	7391,8	6120,9	6202,4	5684,7	5414,3
Росія	2566,4	3403,2	3600,4	3793,0	3902,8	2715,9	3392,1
Австрія	2605,2	2731,4	3418,8	3402,6	3178,8	2513,6	2402,4
Англія	2307,5	2287,1	2593,4	2553,6	2768,2	2153,4	1852,5
Віргінія	1342,7	1451,5	1666,0	2007,6	2275,9	1988,3	1798,9
Франція	1630,8	2368,1	2260,4	1766,6	1740,9	1615,0	1528,1
Швейцарія	796,4	862,3	947,7	1105,9	1351,0	1391,5	1364,2
Італія	982,0	980,6	975,1	1027,6	1210,2	997,1	972,4
Польща	866,7	932,8	854,1	917,0	839,5	828,3	785,9
США	1309,1	1158,1	1000,7	1013,9	934,7	701,6	698,9
Угорщина	711,5	700,5	681,4	685,8	685,9	593,2	625,4
Беліз	120,0	139,7	159,7	1026,6	1026,6	652,5	547,2
Інші	5253,0	5979,5	6531,2	6417,3	6417,3	4983,0	4633,5

Дж.: складено автором на основі даних статистичного щорічника «Україна у цифрах у 2015 році», с. 185.

У таблиці 5 приведені дані про прямі іноземні інвестиції (акціонерний капітал) із країн світу в економіці України. У 2015–2016 рр. ми бачимо значне спадання обсягів прямих іноземних інвестицій. Що не-

гативно відображається на макроекономіці – зниження виробництва, зниження експортного потенціалу, спад ВВП, фінансовий тиск соціальний сектор, а також на доходності і споживчій здатності українців – росте курс долара, ростуть ціни на енергоносії, ростуть ціни на товари, ростуть ціни на ліки тощо. Найбільшим іноземним інвестором є, як не дивно – Кіпр… Що навіює думку про те, що таким чином наші можновладці «відмивають офшорні гроші». Що робить ще більш проблематичною українську інвестиційну політику – якщо ми «створюємо умови», спочатку для виведення грошей, а потім для їх повернення у вигляді інвестицій.

У таблиці 6 приведені статистичні дані про доходи населення (млн грн) та авторські розрахункові показники: 1) доходи населення в млн $ США та розрахункові коефіцієнти співвідношення доходів до інвестицій.

Таблиця 6

Доходи населення України (млн грн) та розрахункові показники

Показники	**2010**	**2011**	**2012**	**2013**	**2014**
Доходи	1101175	1266753	1457864	1548733	1516768
Авторські розрахунки					
Курс долара	7,96	7,99	7,99	7,99	15,77
Доходи у млн. $ США	138339	158542	182461	193834	96181
Співвідношення доходів до інвестицій	3,5	3,5	3,6	3,5	1,7

Дж.: складено автором на основі даних статистичного щорічника «Україна у цифрах у 2015 році», с. 39.

З таблиці чітко видно, що у 2014 р., незважаючи на орієнтовно наближений дохід у млн грн, до 2012 р. і 2013 р., стався «облом» доходів населення – показник у доларовому еквіваленті знизився більше як у 2 рази, й досягнув значення 96181 млн $ США. Відповідно у цьому ж році стався «облом» розрахункового коефіцієнта співвідношення доходів до інвестицій, показник опустився до 1,7. На сьогодні ми не знайшли даних про доходи населення за 2015–2016 рр., але зважаючи на курс долара близький 28,15 грн, при незмінних доходах, слід зробити заключення, що ситуація з суспільними доходами та інвестуванням є не просто складною, ситуація є «економічно трагічною». Ця «економічна трагедія» посилюється очевидною «ницістю» мінімальної заробітної плати в Україні, яка у 2015–2016 рр. становила 36 євро або 60 $ США. Хоча на 2017 р. планується її збільшити, але скоріш за все її будуть розподіляти між двома співробітниками по 0,5 ставки, тобто не всім «щасливчикам» бюджетних установ дістанеться повна ставка. Дані про «мінімалки» у країнах ЄС станом на 1 січня 2016 р. приведено в таблиці 7.

На рівень інвестиційної активності справляє ступінь розвитку **банківської системи**, можливості кредитування та обсяги фінансових ресурсів окремих банків, їх регіональна концентрація та інші чинники, які залежать від грошово-кредитної політики, що проводиться в країні. Основними причинами, що стримують надання банками довготермінових кредитів суб'єктам господарської діяльності, є високий рівень кредитних ризиків, неплатоспроможність більшості позичальників, відсутність реальної гарантії повернення ними кредитів та ліквідної застави, а також неефективна система оподаткування.

Таблиця 7

Мінімальна зарплата у країнах Євросоюзу станом на 1 січня 2016 р., у євро

№ за/п	**Країна**	**Розмір МЗП**
1.	Болгарія	184
2.	Румунія	218
3.	Литва	300
4.	Чехія	332
5.	Словакія	380
6.	Польща	410
7.	Португалія	589
8.	Греція	683
9.	Іспанія	756
10.	Великобританія	1379
11.	Німеччина	1473
12.	Нідерланди	1502
13.	Бельгія	1502
14.	Люксембург	1923
-	Албанія (кандидат у ЄС)	157
-	Україна	36

Дж.: складено автором на основі дж. [15].
Примітка: в Україні на 2017 рік заплановано збільшити.
МЗП, але невідомо з яких джерел це має статися.

У зв'язку з потенційними ризиками, поліпшення інвестиційного клімату в державі залежить і від розв'язання проблеми діяльності банківської системи, зокрема, від забезпечення підвищення рівня концентрації банківського капіталу, збільшення обсягів довготермінового кредитування реального сектору економіки, залучення коштів населення, зниження банківської процентної ставки. **Амортизаційна політика** має бути спрямована на підвищення фінансової заінтересованості суб'єктів господарювання у здійсненні інвестицій в основний капітал коштом власних амортизаційних фондів.

Узагальнення і висновки. Україна за станом економічного розвитку знаходиться серед найбідніших країн світу, типу Північна Корея, Куба, Венесуела, Конго. Українській владі чомусь не вдається змінити стратегію державотворення: «від постійного слабого розвитку до постійного інтенсивного розвитку країни» на основі сучасних прикладних моделей ефективного ризикового інвестування провідних економік світу. За 25років симуляції державотворення, сама українська влада стає все багатішою і багатішою, а українська нація все біднішою і біднішою. Але українська нація гідна високого економічного забезпечення життєдіяльності суспільства, а для того, щоб зростали обсяги інвестицій, необхідно змінювати внутрішню і зовнішню політику, збільшувати доходи підприємств, підприємців і громадян.

Ризикове інвестування є одним із основних інструментів, який забезпечує інноваційно-інформаційно-інвестиційний розвиток. Ризикове інвестування інноваційних галузей національних економік у США, Китаї, Великобританії та Україні відрізняється: різні галузеві напрями; відмінні періоди впровадження «венчурної інноваційної системи»; різні масштаби підтримки з боку держави; запізнілий історичний розвиток. У процесах підвищення ефективності відтворення економічного, екологічного, сировинного і соціального потенціалів країни, на основі впровадження інновацій та орієнтаційних інвестицій інтенсивного типу, слід формувати інноваційно-інформаційно-інвестиційне інституціональне середовище. Держава має сприяти формуванню різних джерел фінансування інвестицій – прямі інвестиції, державне фінансування, кредитування, орендування (лізинг), зокрема й венчурного капіталу.

Аналіз економічної ситуації дозволяє визначити головні напрями регулювання інвестиційних процесів в Україні методами політичної економії: відмова від подвійних стандартів – типу «владі все українцям нічого», домагання закінчення війни в Україні; започаткування міжнародних та всеукраїнських обговорень перспективи української держави в межах кордонів, які існували до 2014 р.; розбудова нової української держави, як української держави автономного демократичного адміністрування. А також методами фінансово-кредитної політики: збільшення експортної активності та обсягів залучення інвестицій; збільшення доходів і МЗП; залучення до активної інвестиційної діяльності суб'єктів різноманітних форм власності та господарювання; оптимізація оподаткування прибутку кредитних установ, які здійснюють інвестиції; врегулювання питань ризику й прибутковості інвестиційних операцій; стимулювання участі банків у довгостроковому кредитуванні, приватизації і створенні фінансово-промислових груп; гарантування банками вкладів та інвестиційних активів, зниження банківської відсоткової ставки по кредитах до стандартів розвинутих країн тощо.

Подальші дослідження слід скеровувати на розробку теоретико-методологічних і прикладних основ оптимального функціонування інвестиційного інституціонального середовища в Україні. Активне економічне зростання країни та підвищення добробуту громадян можливе лише завдяки нарощуванню інноваційно-інформаційно-інвестиційної активності, обережного державного регулювання ринку цінних паперів, формування ринку землі, відкритої політики держави щодо заохочення іноземних, зокрема й ризикових інноваційних галузево-орієнтованих інвестицій, в українську економіку.

Література:

1. Закон України «Про інститути спільного інвестування (пайові та корпоративні інвестиційні фонди)», від 15.03.2001 р. (Зміни і доповнення у редакціях 2012 та 2014 років).

2. Пигу А. Экономическая теория благосостояния / А. Пігу. – М., 1985.

3. Корнійчук Л. Я. Історія економічних учень : підручник / Л. Я. Корнійчук, Н. О. Татаренко та ін. – К. : КНЕУ, 1999. – 564 с.

4. Юхименко П. І. Історія економічних учень : навчальний посібник / П. І. Юхименко, П. М. Леоненко. – К. : Знання-Прес, 2002. – 514 с.

5. Менгер К. Австрийская школа политической экономии / К. Менгер, О. Бем-Баверк, Ф. Визер. – М., 1992.

6. Бухарин Н. И. Политическая экономия рантье : теория ценности и прибыли австрийской школы / Н. И. Бухарин – М., 1988.

7. J. M. Keynes. The General Theory of Employment, Interest and Money, 1936.

8. Innovation Union Competitiveness Report 2011 / Overall picture : Europe's Competitive position in research and innovation. – European Union, 2011. – 42 p.

9. Кутрань К. В. Венчурне інвестування в умовах фінансової кризи / К. В. Кутрань // Економіка і держава, 2009. – № 9. – С. 14–16.

10. Тараненко І. В. Світовий досвід венчурної діяльності та проблеми венчурного фінансування в Україні / І. В. Тараненко, К. В. Назаренко // Академічний огляд, 2011. – № 1 (34). – С. 130–137.

11. Гунин В. Н. Управление инновациями. 17-модульная программа для менеджеров / В. Н. Гунин. – М., 2000.
12. Медынский В. Т. Инновационное предпринимательство / В. Т. Медынский, Л. Т. Шаршурова. – М., 1997.
13. Albert H. Rubenstein. Economic Evaluation of Research and Development: A. Brief Survey of Theory and Practice // J. of Industrial Engineering. – 1966. – Vol. 17. – № 11.
14. Галиця І. О. Активізація діяльності інноваторів в сучасних умовах економічного розвитку / І. О. Галиця // Проблеми науки. – 2006. – № 11. – С. 2–6.
15. Інтернет ресурс : Режим доступу : http://www.zvistka.net/2016.

ЕКОНОМІКА І УПРАВЛІННЯ ГАЛУЗЯМИ ТА ПІДПРИЄМСТВАМИ

© І. І. Бровді

Отримано: 03 березня 2017 р.

Прорецензовано: 14 березня 2017 р.

Прийнято до друку: 19 березня 2017 р.

Бровді І. І. Напрямки раціоналізації операційних витрат підприємства / І. І. Бровді // Наукові записки Національного університету «Острозька академія». Серія «Економіка» : науковий журнал. – Острог : Вид-во НУ«ОА», березень 2017. – № 4(32). – С. 30–34.

УДК: 338.5

JEL-класифікація: M41

Бровді Іван Іванович,
магістрант Національного університету «Острозька академія»

НАПРЯМКИ РАЦІОНАЛІЗАЦІЇ ОПЕРАЦІЙНИХ ВИТРАТ ПІДПРИЄМСТВА

У статті розглянуто напрями раціоналізації операційних витрат підприємства, впровадження яких позитивно вплине на фінансові результати від операційної діяльності підприємства. Запропоновано використання методів організації витрат виробництва, збільшення витрат на мотивацію персоналу до продуктивнішої праці та впровадження енергозберігаючих технологій.

Ключові слова: *бенчмаркінг, витрати від операційної діяльності, діректт-костінг, персонал, продуктивність, таргет-костінг.*

Бровди Иван Иванович,
магістрант Национального университета «Острожская академия»

НАПРАВЛЕНИЯ РАЦИОНАЛИЗАЦИИ ОПЕРАЦИОННЫХ РАСХОДОВ ПРЕДПРИЯТИЯ

В статье рассмотрены направления рационализации операционных расходов предприятия, внедрение которых положительно повлияет на финансовые результаты от операционной деятельности предприятия. Предложено использование методов организации расходов производства, увеличения затрат на мотивацию персонала к продуктивной работы и внедрения энергосберегающих технологий.

Ключевые слова: *бенчмаркинг, расходы от операционной деятельности, директ-костинг, персонал, производительность, таргет-костинг.*

Ivan Brovdi,
magister, National University of «Ostroh Academy»

DIRECTIONS OF ENTERPRISES' OPERATING COSTS RATIONALIZATION

The article examines the methods of enterprises' operational costs rationalization for affecting enterprises' financial results positively. Such methods of enterprises' operational costs rationalization as using modern methods of motivating employee's in order to increase their productivity, apply cost organizing methods and using energy saving technologies are suggested.

Key words: *benchmarking, operating costs, direct-costing, staff, productivity, target-costing.*

Постановка проблеми. Складна економічна ситуація, загострення конкуренції та обмеженість ресурсів негативно впливає на фінансові результати діяльності підприємств. Одним із способів уникнення банкрутства та отримання прибутку для підприємства є зменшення витрат на виробництво, однак такі дії часто ведуть до зменшення обсягів виробництва і в такий спосіб зменшують доходи, що негативно впливає на розміри прибутку. Для вирішення цієї проблеми варто шукати шляхи раціоналізації витрат і зосередити увагу на максимізації позитивного ефекту від одиниці витрат, що є необхідною умовою отримання прибутку підприємством у майбутньому.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питанням раціоналізації та ефективного управління витратами виробництва присвячено багато наукових праць учених серед яких Е. Десі, М. Г. Грещак, З. М. Задорожний, Г. М. Колісник, Н. І. Костецька, Ю. Б. Кравчук, Ю. В. Мірошниченко, В. П. Панасик, Г. Б. Поляк, М. С. Пушкар, А. А. Турило, А. В. Череп та інші.

Мета і завдання дослідження. Метою дослідження є визначення напрямів раціоналізації операційних витрат для збільшення прибутку від операційної діяльності на підприємствах України.

Виклад основного матеріалу. Оптимізація витрат – одна з основних умов підвищення ефективності виробництва. Це здійснює безпосередній вплив на величину прибутку, рівень рентабельності. За умов постійного посилення конкуренції на внутрішньому і зовнішніх ринках збуту, оптимізація витрат набуває особливо великого значення. У зв'язку з цим зростає потреба в підвищенні якості внутрішньофірмового планування, обліку і пошуку резервів, що дадуть змогу підвищити ефективність витрат від операційної діяльності підприємства.

Необхідною умовою раціоналізації операційних витрат підприємства є забезпечення оптимальної їх структури. Для багатьох українських підприємств характерним є переважання матеріальних затрат у структурі операційних витрат. Це може бути спричинене значною матеріалоємністю виробництва, використанням технічно застарілого обладнання та значними обсягами браку та псування продукції. Водночас для підприємств розвинених країн Європи та Америки характерною є наявність значної частки витрат на оплату праці, що може означати виплату більш високих заробітних плат та різних заохочувальних виплат, що підвищують мотивацію працівників до праці і в такий спосіб позитивно впливають на продуктивність праці.

На думку бізнес експерта Даррена Гарді, персонал є основним і найціннішим ресурсом будь-якого підприємства. Збільшення витрат на оплату праці, на виплати різних видів премій та винагород, а також сприяння професійному розвиткові працівників є необхідними кроками, що забезпечать високу продуктивність праці та стимулюватимуть працівників до постійного покращення результатів їхньої праці.

Із метою підвищення продуктивності праці та заохочення працівників до праці підприємства західних країн використовують різні способи участі працівників у прибутку підприємства [5]. Однак цей спосіб доцільно застосовувати лише за умови постійного підвищення продуктивності праці працівників та збільшення ефективності виробництва загалом. Участь працівників у прибутках компанії може відбуватися різними способами:

• працівникам виплачується певний, наперед визначений, відсоток із чистого прибутку;

• частина чистого прибутку виплачується пропорційно до зарплати працівника [5].

Особливу увагу під час розподілу прибутку між працівниками потрібно звернути на управлінську ланку підприємства, адже саме від їх вдалих рішень залежать майбутні прибутки підприємства.

Як свідчать дослідження провідних західних університетів, підвищити продуктивність праці персоналу можна досить простими способами. Позитивний вплив на продуктивність праці працівників мають також температура повітря, освітлення, колір та наявність рослин в офісі. Ці засоби є досить простими в застосування та маловитратними. Відповідно до національної лабораторії Ловренца Берклі продуктивність праці може збільшитися до 10% при температурі у 22–23 градуси Цельсія [6]. Наявність рослин може збільшити продуктивність праці на 15% [8]. Дослідження здійснене в університеті штату Техас довело, що білий колір стін офісу негативно впливає на продуктивність праці [7].

Оскільки основну частину витрат підприємств в Україні становлять матеріальні затрати, то необхідним кроком є економія матеріальних ресурсів. Цього можна досягти шляхом таких дій:

• використання вітчизняної сировини, що дасть змогу зменшити транспортні витрати та пов’язані з цим ризики;

• за постійного зростання цін на енергоносії треба уникати понадлімітного використання газу, води та електричної енергії;

• скоротити транспортно-заготівельні витрати (оновлення технопарку та збільшення ступеня використання наявних транспортних засобів);

• підвищення технічного рівня виробництва (оновлення основних засобів та збільшення ступеня використання наявних основних засобів);

• впроваджувати енергозберігаючі технології.

Усі ці чинники призводять до зниження витрат сировини та матеріалів. Зменшення витрат сировини і матеріалів досягається також завдяки зниженню норм їхнього використання, скороченню відходів і втрат у процесі виробництва і збереження, повторному використанню матеріалів, використанню безвідходних технологій.

Також підприємству варто звернути увагу на методи організації витрат виробництва, які широко використовуються підприємствами по всьому світу [2]. На підприємстві доцільно було б використовувати такі методи організації витрат виробництва:

• метод розрахунку витрат за етапами життєвого циклу продукції;

• метод таргет-костінгу;

• метод кайзен-костінгу;

• бенчмаркінг витрат.

Суть методу розрахунку витрат за етапами життєвого циклу продукції полягає в тому, що планові витрати визначаються на кожній стадії життєвого циклу продукту. Цей метод передбачає врахування впливу інфляції шляхом дисконтування грошових потоків у прийнятті рішень. Врахування впливу інфляції є особливо актуальним, враховуючи сучасні реалії.

Перевагами цього методу є отримання в довгостроковому періоді оцінки здійснених витрат і доходи, необхідні для їх покриття; забезпечення точного прогнозу всіх витрат та співвідношення отримуваного доходу та витрат щодо виробництва виробу загалом; забезпечення стратегічного бачення структури витрат і співставлення її з структурою доходів. Недоліками методу є відсутність періодизації фінансових

результатів; невизначеність в обліку накладних витрат; імовірнісний характер витрат на отримання додаткової інформації [4].

Наступний метод – таргет-костінг (від англ. target costing – цільова вартість) – це метод управління собівартістю (витратами на виробництво продукції), сутність якого полягає в зниженні собівартості продукції під час усього її виробничого циклу завдяки застосуванню виробничих, наукових досліджень і розробок. Згідно з цим методом собівартість визначають на основі бажаної ціни товару. Метод таргет-костінгу є надзвичайно поширеним у Японії, де понад 80% великих компаній (Toyota, Nissan, Matsushita, Sony, Cannon, Olympus, Nippon) використовують його. Також цей метод використовують у США та Європі, де його впровадили такі компанії: Daimler/Chrysler, Procter & Gamble, Caterpillar, ITT Automotive [2].

Переваги таргет-костінгу:

• маркетингова орієнтація виробництва;

• визначення цільових витрат для нових видів продукції;

• контроль за витратами на стадії розробки продукції.

Однак поряд із перевагами методу притаманні такі недоліки:

• для забезпечення цільового зменшення витрат можуть знадобитися значний час та інвестиції;

• технічні можливості підприємства не завжди дають можливість знизити собівартість до бажаного рівня [4].

Інший метод – кайзен-костінг («kaizen-costing») – це сучасний метод управління витратами, який використовують для досягнення цільової собівартості, але на відміну від таргет-костінгу полягає в постійному вдосконаленні якості процесів на всьому підприємстві за участі всіх його працівників, що дає можливість знизити непродуктивні витрати [4]. Цей метод широко використовується японськими корпораціями (Toyota).

Основною перевагою цього методу є те, що він забезпечує постійне зменшення витрат і утримання їх на встановленому рівні, а недоліком є необхідність постійної мотивації працівників.

Слід відзначити, що таргет-костінг та кайзен-костінг мають однакове призначення (дотримання цільової собівартості продукції) тільки на різних стадіях життєвого циклу готової продукції:

• на стадії розробки і планування (таргет-костінг);

• на стадії виробництва (кайзер-костінг).

Поєднання цих систем дозволяє організовано і цілеспрямовано здійснювати політику зменшення собівартості, координувати дії всього персоналу підприємства, дає можливість вибору цінової політики для утримання переваг на ринку і спільними зусиллями досягнути поставлених цілей.

Ще одним методом організації витрат виробництва є бенчмаркінг – процес виявлення, дослідження, запозичення та адаптації передового досвіду підприємств однієї галузі, а також підприємств інших галузей («out-ofbox») із метою розвитку [3]. Бенчмаркінг дозволяє використовувати досвід успішних компанії та допомагає досягти в деяких випадках значно вищих результатів.

Одним із видів бенчмаркінгу є бенчмаркінг витрат, який дає можливість встановити загальні витрати виробництва певного товару в будь-якій країні чи галузі. Бенчмаркінг витрат може бути використаний у таких формах: порівняння подібних товарів за витратами виробництва (порівнюючи як українські, так і іноземні підприємства); формування витрат виробництва при перепродажу товару; отримання об'єктивної думки про дизайн та якість товару конкретного підприємства; моніторинг патентів та ліцензій із метою недопущення порушень тощо.

Висновки. Отже, забезпечення раціоналізації витрат є одним з основних чинників збільшення ефективності виробництва, що є необхідною умовою отримання підприємством прибутку. Для підприємств України необхідними напрямами раціоналізації витрат є економне використання ресурсів, збільшення витрат на мотивацію персоналу і покращення продуктивності праці, а також використання різноманітних методів організації витрат виробництва.

Література:

1. Бойчик І. М. Економіка підприємства : навч. посібник / І. М. Бойчик – К. : Атіка, 2002. – 480 с.

2. Редченко М. І. Маленькими шагами к більшому успіху : кайзер-костінг [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.management.com.ua.

3. Фещур Р.В. Бенчмаркінг як ефективний засіб зниження витрат виробництва [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://vlp.com.ua/files /08_31.pdf.

4. Шульга, А. В. Методи управління витратами виробництва [Електронний ресурс] / А. В. Шульга, Я. В. Семейко // Вісник Дніпропетровського національного університету залізничного транспорту імені академіка В. Лазаряна. – Д., 2008. – Вип. 22. – С. 283–286. – Режим доступу : http://nbuv.gov.ua/UJRN/vdnuzt_2008_22_65 59.

5. Яковенко В. Г. Мотивація персоналу як один з факторів підвищення ефективності роботи підприємства [Електронний ресурс] / В. Г. Яковенко, В. І. Куделя // Вісник Національного технічного університету «ХПІ». Сер. : Технічний прогрес та ефективність виробництва. – 2014. – № 32. – С. 137–141. – Режим доступу : http://nbuv.gov.ua/UJRN/ vcpitp_2014_32_27.

6. Cold Offices Linked to Lower Productivity [Електронний ресурс] / Режим доступу : http://www.psychologicalscience.org/index.php/news/minds-business /cold-offices-linked-to-lower-productivity.html.

7. How the Color of Your Office Impacts Productivity – [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.entrepreneur.com/article/243749.

8. Office plants can make workers 15% more productive, says study- [Електронний ресурс]. – Режим доступу : https://www.theguardian.com/ science/2014/sep/ 01/office-plants-can-make-workers-15-more-productive-says-study

9. Want to Get More Done? Know the No. 1 Productivity Tip – [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.success.com/article/want-to-get-more-done-know-the-no-1-productivity-tip.

© К. О. Добродій

Отримано: 15 березня 2017 р.

Прорецензовано: 21 березня 2017 р.

Прийнято до друку: 26 березня 2017 р.

Добродій К. О. Оцінка формування необоротних активів підприємства / К. О. Добродій // Наукові записки Національного університету «Острозька академія». Серія «Економіка» : науковий журнал. – Острог : Вид-во НУ«ОА», травень 2017. – № 4(32). – С. 35–38.

УДК: 336.64

JEL-класифікація: D-24

Добродій Катерина Олександрівна,
магістрантка, Національний університет «Острозька академія»

ОЦІНКА ФОРМУВАННЯ НЕОБОРОТНИХ АКТИВІВ ПІДПРИЄМСТВА

У статті визначено сутність необоротних активів підприємства, наведено основні джерела їх формування. На прикладі одного з найбільших підприємств України здійснено аналіз джерел формування необоротних активів. Також виконано оцінку показників забезпеченості, стану та руху основних засобів, визначено тип їх відтворення, як основної складової необоротних активів, що забезпечує процес господарської діяльності підприємства.

Ключові слова: *необоротні активи, основні засоби, джерела формування, власний капітал, довгострокові зобов'язання, поточні зобов'язання, тип відтворення.*

Добродий Екатерина Александровна,
магистрантка, Национальный университет «Острожская академия»

ОЦЕНКА ФОРМИРОВАНИЯ НЕОБОРОТНЫХ АКТИВОВ ПРЕДПРИЯТИЯ

В статье определена сущность необоротных активов предприятия, приведены основные источники их формирования. На примере одного из крупнейших предприятий Украины проведен анализ источников формирования необоротных активов. Также выполнена оценка показателей обеспеченности, состояния и движения основных средств, определен тип их воспроизведения, как основной составляющей необоротных активов, что обеспечивает процесс хозяйственной деятельности предприятия.

Ключевые слова: *необоротные активы, основные средства, источники формирования, собственный капитал, долгосрочные обязательства, текущие обязательства, тип воспроизведения.*

Kateryna Dobrodii,
magister, National University «Ostroh academy»

ESTIMATION OF NON-CURRENT ASSETS FOR ENTERPRISE

The article deals the essence of non-current assets of the company, are main sources it. There are analysis sources of non-current assets for example one of the biggest company in Ukraine. Also, there are of indicators of company, status and movement of fixed assets, identify type of reproduction, that are ensuring the process of business enterprise.

Key words: *non-current assets, fixed assets, sources, equity, long-term liabilities, current liabilities, type of reproduction.*

Постановка проблеми. На сучасному етапі розвитку економіки країни, в умовах кризи та за складних трансформаційних процесів значно ускладнюються умови господарювання. Підприємства для формування необоротних активів усе більшою мірою використовують довгострокові та поточні зобов'язання, і як наслідок стають залежними від кредиторів. Не в змозі розраховуватись за зобов'язаннями вони втрачають фінансову стійкість та опиняються на межі банкрутства. З огляду на сказане, тема дослідження набуває особливої актуальності.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідження обраної проблематики містяться в роботах таких відомих науковців: М. Д. Білика, Т. С. Печеніна, А. М. Поддєрьогіна, С. Ф. Покропивного, Г. В. Савицької та інші.

У працях цих учених розглянуто сутність необоротних активів, визначено джерела їх формування, досліджено типи відтворення основних засобів, як основи ефективного функціонування підприємства. Проте в основному автори розглядали теоретичні аспекти такої проблематики, тоді як в практичному руслі ці питання не досліджувалися.

Мета і завдання дослідження. Мета дослідження полягає в оцінці формування необоротних активів підприємства на прикладі ПАТ «Концерн Галнафтогаз».

Виклад основного матеріалу. За стандартами бухгалтерського обліку, необоротні активи – це всі активи, що не є оборотними. У складі майна підприємства саме необоротні активи створюють основу для його функціонування і значною мірою визначають подальші перспективи розвитку. Джерела формування необоротних активів поділяються на власні та позикові. До власних джерел відносять: статутний

капітал, амортизаційний фонд, резервний капітал, додатковий капітал, нерозподілений прибуток. Позикові – це ресурси, що знаходяться тимчасово в розпорядженні підприємства, і зокрема до них належать довгострокові та поточні зобов'язання [1, с. 83].

Для підприємств пріоритетним є фінансування необоротних активів насамперед завдяки власним коштам, оскільки це сприяє збереженню фінансової стійкості. Проаналізуємо завдяки яким джерелам було сформовано необоротні активи досліджуваного підприємства (таблиця 1).

Таблиця 1

Джерела формування необоротних активів ПАТ «Концерн Галнафтогаз» за 2013–2015 рр.

Показники	2013 р.	2014 р.	2015 р.	Абсолютний приріст		Темп приросту, %	
				2014-2013	2015-2014	2014-2013	2015-2014
Власний капітал, тис. грн	2869508	2035290	1552566	-834218	-482734	-29,07	-23,72
у % до суми необоротних активів	51,22	30,41	22,64	-20,81	-7,77	-40,63	-25,57
Довгострокові зобов'язання, тис. грн.	1831305	3063440	3304979	1232135	241539	67,28	7,88
у % до суми необоротних активів	32,68	45,78	48,18	13,1	2,4	40,09	5,25
Поточні зобов'язання, тис. грн.	901833	1593309	2001436	691476	408127	76,67	25,62
у % до суми необоротних активів	16,1	23,81	29,18	7,71	5,37	47,89	22,55
Всього необоротних активів	5602646	6692039	6858971	1089393	166932	19,44	2,49

Джерело: розраховано автором на основі [5].

Таким чином, у 2014–2015 рр. найбільше в необоротні активи було спрямовано довгострокових зобов'язань, тоді як частка власного капіталу поступово зменшувалася. Також щорічно зростала частка поточних зобов'язань у формування необоротних активів. Підприємство стало більше залежати від кредиторів, що може призвести до втрати фінансової стійкості.

Досліджуючи необоротні активи, значну увагу слід приділяти основним засобам, оскільки саме вони забезпечують потужність виробничої діяльності підприємства. Для характеристики забезпеченості підприємства основними засобами використовують показники фондоозброєності, який показує скільки основних засобів припадає на одного працівника підприємства та технічної озброєності праці, що відображає, яка вартість активної частини основних засобів припадає на одного працівника [4, с. 355].

Проаналізуємо ці показники в динаміці (таблиця 2).

Таблиця 2

Динаміка показників забезпечення основними засобами ПАТ «Концерн Галнафтогаз» за 2013–2015 рр.

Показники	2013 р.	2014 р.	2015 р.	Абсолютний приріст		Темп приросту, %	
				2014-2013	2015-2014	2014-2013	2015-2014
Середньорічна вартість основних засобів, тис. грн	3857299	4123062	4551230	265763	428167,5	6,89-	10,38
Середньооблікова чисельність працівників, ос.	672	838	641	166	-197	24,70	-23,51
Середньорічна вартість активної частини основних засобів, тис. грн	191192,5	236584,5	291834,5	45392	55250	23,74	23,35
Фондоозброєність	5740,03	4920,12	7100,20	-819,91	2180,08	-14,28	44,31
Технічна озброєність праці	284,51	282,32	455,28	-2,19	172,96	-0,77	61,26

Джерело: розраховано автором на основі [5].

Таким чином, у 2015 р. підприємство було найбільш забезпечено основними засобами, порівняно з попередніми роками, про що свідчить значне зростання показників фондоозброєності та технічної озброєності. Це було, зокрема, спричинено зростанням вартості основних засобів та зменшенням чисельності працівників.

Для забезпечення відтворення основних засобів важливе значення має вивчення їхнього стану та руху. У процесі діяльності підприємства, основні засоби підлягають зносу. Знос може бути як фізичним, так і моральним. У разі фізичного зносу основні засоби втрачають якісь свої певні експлуатаційні якості

впродовж використання у виробництві, а під час морального знецінюються внаслідок науково-технічного прогресу. Чим нижчим є коефіцієнт зносу і своєю чергою вищим коефіцієнт придатності, тим кращим є технічний стан основних засобів. Застарілі основні засоби зумовлюють і необхідність застосування застарілих технологічних процесів, що призводить до неконкурентоспроможності продукції підприємства.

Проаналізуємо в якому стані знаходяться основні засоби на ПАТ «Концерн Галнафтогаз» (таблиця 3).

Таблиця 3

Динаміка показників стану основних засобів ПАТ «Концерн Галнафтогаз» за 2013–2015 рр.

Показник	2013 рік	2014 рік	2015 рік	Абсолютний приріст		Темп приросту, %	
				2014-2013	2015-2014	2014-2013	2015-2014
Первісна вартість основних засобів, тис. грн	4002414	4243708	4858749	241294	615041	6,03	14,49
Знос основних засобів, тис. грн	586949	716712	1217966	129763	501254	22,11	69,94
Залишкова вартість основних засобів, тис. грн	3415465	3526996	3640783	111531	113787	3,27	3,23
Коефіцієнт зносу основних засобів	0,15	0,17	0,25	0,02	0,08	13,33	47,46
Коефіцієнт придатності основних засобів	0,85	0,83	0,75	-0,02	-0,08	-2,35	-9,72

Джерело: розраховано автором на основі [5].

Коефіцієнт зносу зростав щороку і відповідно зменшувався коефіцієнт придатності. Саме тому технічний стан основних засобів погіршувався і вони стали менш придатними для використання у виробничій діяльності.

Протягом усього періоду діяльності на підприємстві відбувається рух основних засобів, а саме збільшення їх вартості завдяки будівництву або придбанню, і зменшенню завдяки вибуттю внаслідок зносу або передачі іншому підприємству на платній чи безоплатній основі. Оцінку руху основних засобів здійснюють на основі коефіцієнтів надходження та вибуття і чим вищим є коефіцієнт надходження, тим швидше оновлюються основні засоби (таблиця 4).

Таблиця 4

Динаміка показників руху основних засобів ПАТ «Концерн Галнафтогаз» за 2013–2015 рр.

Показники	2013 р.	2014 р.	2015 р.	Абсолютний приріст		Темп приросту, %	
				2014-2013	2015-2014	2014-2013	2015-2014
Первісна вартість основних засобів на початок року, тис. грн	3712184	4002414	4243710	290230	241296	7,82	6,03
Надійшло основних засобів за рік, тис. грн	464242	586949	716712	122707	129763	26,43	22,11
Вибуло основних засобів за рік, тис. грн	174012	345655	101673	171643	-243982	98,64	-70,59
Первісна вартість основних засобів на кінець року, тис. грн	4002414	4243708	4858749	241294	615041	6,03	14,49
Коефіцієнт надходження	0,12	0,14	0,17	0,02	0,03	–	–
Коефіцієнт вибуття	0,05	0,09	0,02	0,04	-0,07	–	–

Джерело: розраховано автором на основі [5].

Коефіцієнт надходження основних засобів на підприємство зростав із кожним роком, тобто частка нових уведених основних засобів постійно збільшувалася. Коефіцієнт вибуття зріс у 2014 р. та становив 0,09, проте у 2015 р. скоротився до 0,02. Загалом вартість уведених у дію основних засобів значно перевищує вартість вибулих основних засобів, що оцінюється позитивно.

Оскільки основні засоби на підприємстві підлягають зносу, необхідне їх постійне повторення та безперервне відновлення. Це передбачає за мету процес відтворення. Зношування основних засобів відображається в амортизаційних відрахуваннях. Тому порівнявши суму капітальних інвестицій за рік з амортизаційними відрахуваннями ми можемо визначити тип відтворення основних засобів [2, с. 254].

Виділяють такі основні типи відтворення:

– просте відтворення – коли сума капітальних інвестицій понесених за рік дорівнює сумі нарахованих амортизаційних відрахувань;

– розширене відтворення – виникає, коли сума капітальних інвестицій понесених за рік перевищує суму нарахованих амортизаційних відрахувань;

– звужене відтворення – виникає, коли сума капітальних інвестицій понесених за рік є меншою ніж сума нарахованих амортизаційних відрахувань;

Такі типи відтворення, як звужене та просте, не в змозі забезпечити розвиток матеріально-технічної бази підприємства, як такої. Забезпечення високих темпів розвитку і підвищення ефективності виробництва можливе лише за умови інтенсифікації відтворення та покращення стану діючих основних фондів підприємств, що можливе за розширеного відтворення основних фондів

Визначимо тип відтворення основних засобів, характерний для ПАТ «Концерн Галнафтогаз» (таблиця 5).

Таблиця 5

Динаміка капітальних інвестицій та амортизаційних відрахувань ПАТ «Концерн Галнафтогаз» за 2013–2015 рр.

Показники	2013 рік	2014 рік	2015 рік	Абсолютний приріст	
				2013-2012	2014-2013
Капітальні інвестиції за рік, тис. грн.	0	40815	25856	40815	-14959
Амортизаційні відрахування,тис.грн	135369	143662	167116	8293	23454

Джерело: розраховано автором на основі [5].

Оскільки амортизаційні відрахування протягом 2013–2015 рр. перевищували капітальні інвестиції, то для підприємства характерний звужений тип відтворення основних засобів. Водночас сума амортизаційних відрахувань нарахованих за рік зростала з кожним роком, тоді як капітальні інвестиції у 2013 р. взагалі не здійснювалися, а у 2014 р. знову з'явилися, проте цього виявилося недостатньо щоб забезпечити розширене відтворення.

Основними прогресивними формами розширеного відтворення основних засобів, які можна запровадити на підприємстві є:

– технічне переоснащення діючого підприємства – реалізація деякого комплексу заходів, що передбачають підвищення технічного рівня окремих робочих ділянок до більш сучасних стандартів, впровадження у виробництво нової техніки та новітніх технологій, здійснення автоматизації виробничих процесів, модернізації застарілого та заміни застарілого обладнання, якого на підприємстві наявно в значних обсягах;

– реконструкція діючого підприємства – повне або часткове переоснащення виробництва. За потреби можуть бути також споруджені нові або ж розширені вже наявні допоміжні та обслуговуючі об'єкти. Реконструктивними можуть вважатися також роботи зі здійснення будівництва нових виробничих об'єктів замість тих, подальша експлуатація яких у майбутньому вважається недоцільною [3, с. 117].

Висновки. Отже, у 2014–2015 рр. найбільше в необоротні активи було спрямовано довгострокових зобов'язань, що свідчить про те, що підприємство стало більше залежати від кредиторів, що може погіршити його фінансовий стан. Тому для підприємства необхідно оптимізувати структуру джерел формування необоротних активів, використовуючи більшою мірою власний капітал. Підприємство достатньо забезпечено основними засобами, які є основною часткою необоротних активів, про що свідчить зростання показників фондоозброєності та технічної озброєності. Зростав рівень зносу основних засобів та все менше основних засобів стали придатними до застосування. І це призвело до того, що амортизаційні відрахування перевищували капітальні інвестиції і на підприємстві був наявний звужений тип відтворення основних засобів, що є не ефективним для його діяльності. Розширений тип відтворення насамперед можна забезпечити шляхом купівлі нових або заміни недієвих транспортних засобів, а також придбання будівель та споруд або реконструкції вже наявних, оскільки саме ці основні засоби є основними у виробничій діяльності підприємства.

Література:

1. Печенін Т. С. Економіка підприємства : навч. посібник / Т. С. Печенін. – Центр учбової літератури, 2013. – 350 с.

2. Поддєрьогін А. М. Фінанси підприємств : підручник / А. М. Поддєрьогін, М. Д. Білик та ін. ; за ред. А. М. Поддєрьогіна. – К. : КНЕУ, 2008. – 552 с.

3. Покропивний С. Ф. Економіка підприємства : підручник / За заг. ред. С. Ф. Покропивного. – Вид. 2-ге, перероб.та доп. – К. : КНЕУ, 2005. – 528 с.

4. Савицька Г. В. Економічний аналіз діяльності підприємства : навч. посіб. / Г. В. Савицька. – 3-тє вид., випр. і доп. – К. : Знання, 2007. – 668 с.

5. Фінансова звітність ПАТ «Концерн Галнафтогаз» – [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://smida.gov.ua.

© М. О. Карпович

Отримано: 23 лютого 2017 р.

Прорецензовано: 04 березня 2017 р.

Прийнято до друку: 09 березня 2017 р.

Карпович М. О. Актуальні аспекти використання аутсорсингу та фрілансингу на підприємствах малого бізнесу / М. О. Карпович // Наукові записки Національного університету «Острозька академія». Серія «Економіка» : науковий журнал. – Острог : Вид-во НУ«ОА», березень 2017. – № 4(32). – С. 39–44.

УДК: 65.011.8

JEL-класифікація: 19

Карпович Михайло Олександрович,
магістрант, Національний університет «Острозька академія»

АКТУАЛЬНІ АСПЕКТИ ВИКОРИСТАННЯ АУТСОРСИНГУ ТА ФРІЛАНСИНГУ НА ПІДПРИЄМСТВАХ МАЛОГО БІЗНЕСУ

У статті розглянуто та проаналізовано ключові аспекти використання інноваційних моделей залучення аутсорсингу та фрілансингу на підприємствах малого бізнесу. Виявлено перспективи, переваги, недоліки та ризики іноваційних методів організації процесу виробництва задля забезпечення конкурентних переваг для підприємства. Досліджено покроковий механізм залучення сторонніх підприємств на засадах аутсорсингу, виокремленно елементи витрат механізму.

Ключові слова: *аутсорсинг, фрілансинг, підприємства малого бізнесу, ризики, процес виробництва, фінансові витрати, фінансові розрахунки, привабливість економіки.*

Карпович Михаил Александрович,
магистрант, Национальный университет «Острожская академия»

АКТУАЛЬНЫЕ АСПЕКТЫ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ АУТСОРСИНГА И ФРИЛАНСИНГУ НА ПРЕДПРИЯТИЯХ МАЛОГО БИЗНЕСА

В статье рассмотрены и проанализированы ключевые аспекты использования инновационных моделей привлечения аутсорсинга и фрілансингу на предприятиях малого бизнеса. Выявлено перспективы, преимущества, недостатки и риски инновационных методов организации процесса производства для обеспечения конкурентных преимуществ для предприятия. Исследованы пошаговый механизм привлечения сторонних предприятий на основе аутсорсинга, выделение элементы затрат механизма.

Ключевые слова: *аутсорсинг, фрілансинг, предприятия малого бизнеса, риски, процесс производства, финансовые затраты, финансовые розрахнкы, привлекательность экономики.*

Mykhailo Karpovych,
magister, National University «Ostroh Academy»

CURRENT ASPECTS OF OUTSOURCING AND FREELANCING FOR SMALL BUSINESSES

The article reviewed and analyzed key aspects of innovative models to attract outsourcing and frilansynhu for small businesses. Discovered prospects, advantages, disadvantages and risks of innovative methods of production process to ensure competitive advantage for the company. Research stepwise mechanism of outsourcing companies based on outsourcing costs singled elementary mechanism.

Key words: *outsourcing, frlansynh, small businesses, risks, process manufacturing, financial expenses, financial calculations, the attractiveness of the economy.*

Постановка проблеми. Відповідно до Закону України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність» керівна особа підприємства має повне право самостійно обирати форму ведення бухгалтерського обліку та модель виробничого процесу [1]. Можливості та інструментарій аутсорсингу для більшості українських господарств є недоступним та не розповсюдженими. На нашу думку, підприємства малого бізнесу України не використовують тієї гнучкості організації виробництва та надання послуг, що є доступна завдяки фрілансингу та аутсорсингу. Тому вважаємо що неодмінним є поглиблення знань у цій сфері.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженню різних аспектів аутсорсингу та фрілансингу присвячені праці як закордонних, так і українських авторів. Серед них: Дж. Брайан, Д. Берсін, Є. Йордон, М. Морган, Б. Анікіна, І. Альтшулер, О. Каленський, Д. Михайлов, Е. Сафарова, О. М. Зорій та ін.

Мета і завдання дослідження. Полягає у виокремленні та дослідженні критичних переваг, недоліків та ризиків різних моделей організації виробництва та надання послуг на підприємствах малого бізнесу. Також виділити елементи витрат та алгоритм використання аутсорсингу. Завдання – оцінити теоретичні аспекти обраної тематики відповідно до практичних реалій.

Виклад основного матеріалу. Сучасний етап розвитку національного господарства характеризується постійними мінливими процесами, зростанням конкуренції, нестабільністю всіх сфер діяльності. Підприємства бажають оптимізувати та раціоналізувати власне функціонуваня на ринку, зменшити кількість виконуваних функцій [10]. Суб'єкти господарювання стикаються з об'єктивною необхідністю постійної і налагодженої співпраці з іншими суб'єктами ринку посередницьких послуг як національними, так і іноземними [11]. Сутність та особливості країн, компаній на окремих бізнес процесах стають усе більш важливими з погляду забезпечення їхньої життєздатності та конкурентоспроможності в довгостроковій перспективі.

Розподіл праці дозволив делегувати певні виробничі та адміністративні процеси за межі підприємства. Своєю чергою це забезпечує вищий рівень гнучкості в побудові власного виробничого процесу [9]. Процес ведення або делегування функцій на підприємстві проілюстровано в таблиці 1.

Таблиця 1

Теоретичні аспекти до визначення термінологічної бази [5, с. 11]

Найменування Джерело	Визначення	Ключова особливість
Аутсорсинг Investopedia	Використання різних сторонніх компаній за межами підприємства з метою зменшення витрат	Зменшення витрат Використання послуг сторонніх підприємств або осіб
	Стратегія ефективного зменшення витрат та забезпечення сталого розвитку підприємства	Використання фінансів підприємства для підвищення ефективності виробництва
Фрілансинг Investopedia businessdictionary	Працівник поза штатом підприємтсва, що наймається для виконання певної роботи чи проекту. Актуально для вузько спеціалізованих працівників	Виконання роботи особою в стислі терміни, не штатний працівник
	Самозайнятість, робота за контрактом, поза штатом підприємства. Можливість одночасно працювати на декількох проектах	Самозайнятість або ж підприємство з одним працівником, що виконує декілька проектів паралельно
Штатний бухгалтер М. О. Зорій	Наймана особа, що є штатним працівником підприємства, виконує функції зазначені в посадовій інструкції та прямо підпорядковується головному бухгалтеру або керівникові підприємства	Штатний працівник
Керівник є бухгалтером М. О. Зорій	Керівник повністю виконує функції бухгалтера на підприємстві, має право підпису	Функції виконує керівник

Отже, дослідивши теоретичні аспекти, можна зазначити, що аутсорсинг та фрілансинг доволі схожі поняття, у яких більше схожого, аніж відмінного. Різниця між ними є доволі несуттєвою. Фрілансинг є актуальним для виконання завдань не періодичного характеру. Аутсорсинг більше підходить для виконання періодичної роботи на підприємстві. У роботі переважно висвітлені питання аутсорсингу, який містить певні ключеві поняття фрілансингу [2].

Загалом перспективи використання аутсорсингу в масштабах країни для порівняння варто продиференціювати за трьома параметрами:

- фінансові можливості;
- людський потенціал;
- загальний бізнес клімат [5].

Детальніше список 10 найпривабливіших господарств країн для аутсорсингу відображено нижче [рис. 1].

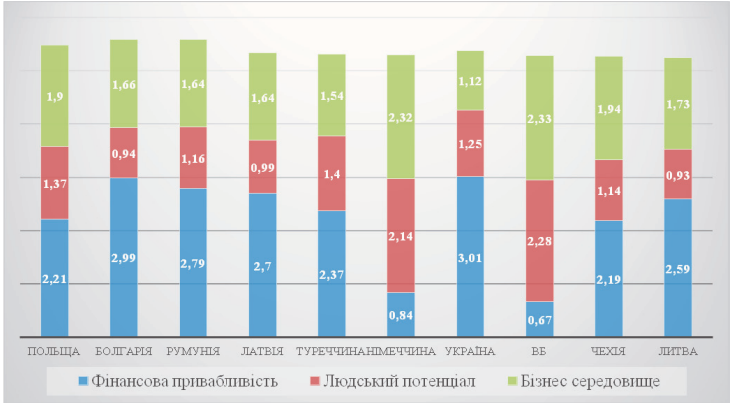


Рис. 1. Найпривабливіші країни Європи для аутсорсингу у 2016 р. [12]

Якщо проаналізувати показники України в контексті привабливості аутсорсингу, важливим є поняття саме фінансових можливостей (3,01 пунктів що є найкращим значенням), а саме наслідок девальвації національної валюти. Іноземні компанії зацікавлені в дешевій робочій силі, що представлена в Україні. Значення людського потенціалу є також доволі значним, а саме 1,25 пункти (краще значення лише у ВБ, Німеччині та Польщі). Стан бізнессередовища є найгіршим у контексті привабливості для аутсорсингу 1,12 пунктів при максимальному значені у 2,33 в Англії [12]. Варто відзначити, що в провідній та індустріально розвиненій країні, на сьогодні без використання інструментарію аутсорсингу практично неможливо створити ефективне виробництво з високим рівнем поділу праці. Основне завдання під час переходу на такий процес є чітке розуміння сукупності вирішуваних підприємством завдань, зіставити їх із стратегічними цілями та адекватно визначити обсяг робіт, які варто передавати на аутсорсинг. Незважаючи на розвиток, аутсорсинг бізнес-процесів ще не повною мірою поширені в Україні. Причиною такої тенденції є невисокий ступінь мобільності підприємств та компаній, також проблеми у відстоюванні власних авторських прав на ексклюзивну та авторську продукції [8].

Аутсорсинг є комплексним поняттям та відрізняється від сфери бізнесу, де застосовується. Детально про сфери бізнесу та види аутсорсингу наведено нижче [рис. 2].

Рис. 2. Види аутсорсингу в Україні [5]

Кожен вид аутсорсингу спрямований на виконання певних специфічних функцій, притаманних сфері діяльності підприємства. IT-аутсорсинг пов'язаний із наданням інформаційних послуг, створенням програмного забезпечення та супутніх програмних продуктів, а саме:

– обслуговування мережевої інфраструктури;
– проектування і планування автоматизованих бізнес-систем;
– розміщення корпоративних баз даних на серверах;
– створення і підтримка публічних web-серверів;
– управління інформаційними системами;
– офшорне програмування [7].

Виробничий аутсорсинг є процесом делегування частини господарських елементів виробництва чи всього циклу виробництва аутсорсинговій компаній ззовні, що дозволяє:

– зосередитися на розробці нових продуктів і послуг;
– збільшити гнучкість виробництва;
– використовувати додаткові переваги від ведення бізнесу на ринках із дешевою робочою силою [5].

Задля досягнення найвищих показників ефективності та економічності використання аутсорсингу для підприємств малого бізнесу, слід дотримуватися чіткого алгоритму. Детальний алгоритм наведений нижче [рис. 3].

Цьому алгоритму притаманний значний підготовчий етап (1–3), аналіз економічної вигоди (3) та значна робота з аутсорсерами (4–5). Найважливішими етапами є саме перший та третій, адже саме вони дають можливість та ефективність подальшого процесу аутсорсингу. Наведений алгоритм дозволить забезпечити основну перевагу аутсорсингу – використання передових бізнес-технологій і ноу-хау для завоювання та утримання конкурентних переваг в умовах загострення відносин між організаціями, що передають і приймають на себе виконання окремих видів діяльності на основі укладених довгострокових угод [5].

Варто також відзначити структуру витрат вищезгаданого алгоритму.

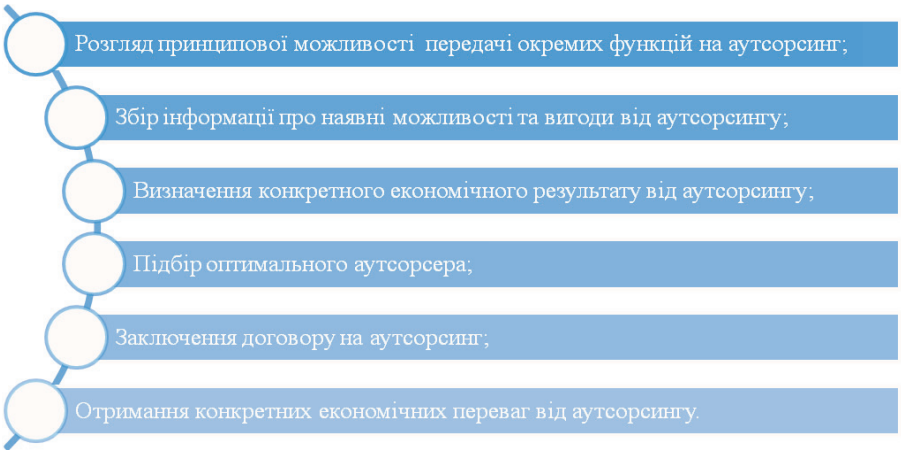


Рис. 3. Алгоритм прийняття рішення, щодо використання аутсорсингу на підприємстві малого бізнесу [5]

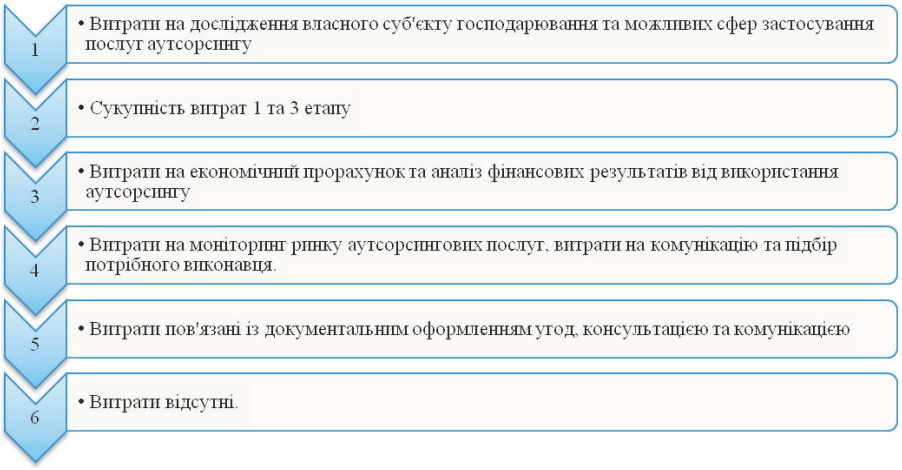


Рис. 4. Структуру витрат алгоритму прийняття рішень щодо аутсорсингу на підприємствах малого бізнесу

Проаналізувавши структуру витрат аутсорсингу, ми дійшли висновку, що переважно вони складають з витрат на оплату праці персоналу, що здійснюють аналітично-розрахункову роботу (етапи – 1, 2, 3, 4). Витрати також залежать від наявного доступу підприємства до інфраструктури ринку фінансових посередників, прикладом яких є аутсорсингова компанія [3].

Використання будь-яких інноваційних моделей розподілу виробничих завдання містить у собі певну сукупність переваг та недоліків, що наведенні нижче.

Українські підприємства малого бізнесу найчастіше звертаються до послуг аутсорсерів у кризових чи передкризових умовах, акцентуючи свою увагу на можливості зниження витрат, оскільки здебільшого утримувати штатних працівників дорожче, ніж тимчасово скористатися послугами спеціалізованих компаній [5]. Це стосується послуг аудиту, фінансового аналізу та інших неперіодичних фінансових послуг.

Таблиця 4

Переваги і недоліки використання аутсорсингу на підприємствах малого бізнесу в Україні

№	Перевага	Недолік
1	Зниження операційних витрат	Можливе збільшення операційного та фінансового циклу
2	Зниження собівартості	Втрата контролю над певними етапами виробництва або адміністрування
3	Концентрація на основних цілях підприємства	Можливе зниження якості кінцевих товарів та послуг
4	Можливість використання дешевшої робочої сили	Надання робочих місць не своєму персоналу
5	Підвищення інвестиційної привабливості	Недостатня кількість аутсорсингових компаній на ринку
6	Підвищення якості та надійності	Зниження продуктивності діяльності власного персоналу
7	Покращення системи управління	Різниця цінностей і підходів двох підприємств
8	Розподіл та зменшення ризиків	Залежність від постачання

Використанню аутсорсингу притаманні загальні переваги та недоліки, ризики. Найважливішими, можливість використання дешевої робочої сили та залежність від постачальника аутсорсингових послуг [4].

Заключною частиною дослідження є ієрархія підходів до оцінки ефективності запровадження та функціонування аутсорсингу на підприємствах малого бізнесу.

Основними критеріями ефективності є фінансові показники підприємства:

• фондовіддача;
• рентабельність;
• витрати та якість продукції.

Інформацію про якісні та кількісні критерії оцінки якості аутсорсингу відображено нижче.

Рис. 5. Оцінка ефективності запровадження та функціонування аутсорсингу на підприємствах малого бізнесу

Отже, оцінка ефективності аутсорсингу відбувається на загальнонаукових засадах, а також аналіз його результативності на підприємстві можна здійснювати як на основі специфічних показників за певними видами аутсорсингу, так і за допомогою узагальнювальних показників оцінки ефективності діяльності підприємства.

Висновки. Наукова новизна дослідження полягає в обширному погляді на обрану тематику – використанню аутсорсингу (в сукупності з фрілансингом). На час дослідження Україна займає 7 місце в Європі за популярністю для аутсорсингу та має лідерські показники завдяки зменшенню оплати праці у валютному еквіваленті. Також у роботі розглянуто та обґрунтувано переваги, недоліки, алгоритм запровадження та елементи витрат, пов'язаних із використанням фрілансингу на підприємствах малого бізнесу. Загалом процес аутсорсингу спрямований на сталий розвиток підприємства, ефективне використання його фінансових та трудових ресурсів, підвищення гнучкості та адаптивності до змін у конкурентному середовищі, пошук нових ефективних моделей та можливостей організації виробництва, підвищення здатності підприємства до впровадження інновацій.

Слід зазначити, незважаючи на високу ефективність аутсорсингу, він є достатньо ризикованим способом ведення бізнесу, пов'язаний із радикальними змінами в системі господарювання підприємства. Подальшого поглиблення знань та вивчення потребують ризики аутсорсингової діяльності, що дасть змогу визначити основні шляхи та методи регулювання впливу на діяльність підприємства. Зокрема розробка спеціалізованих показників ефективності затрат часу та ресурсів на пошук відповідного аутсорсера. У сукупності з новими, ускладненими моделями співпраці підприємства малого бізнесу та сторонніх підприємств.

Література:

1. Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні : Закон України № 996-XIV ВР від 16.07. 99 р. (із змінами і доповненнями). – [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://zakon4.rada.gov.ua/laws/245.

2. Бравар Ж. Л. Эффективный аутсорсинг [Текст] / Ж.-Л. Бравар, Р. Морган. – Баланс Бизнес Букс, 2014. – 288 с.

3. Чижевська Л. В. Професійна діяльність бухгалтера : аутсорсинг, ризики, захист інформації [Текст] : монографія / Л. В. Чижевська, І. М. Вигівська, А. П. Дикий, А. С. Скакун. – Житомир : ЖДТУ, 2011. – 403 с.

4. Селюченко, Н. Є. Проблеми ринку праці в умовах кризи та можливі шляхи їх вирішення [Текст] / Н. Є. Селюченко, В. П. Кічор // Національний університет «Львівська політехніка». – 2009. – № 640. – С. 189–196.

5. Зорій О. М. Особливості застосування аутсорсингу [Текст] / Оксана Миколаївна Зорій, Тетяна Вікторівна Коваленко // Економічний аналіз : зб. наук. праць / Тернопільський національний економічний університет; редкол. : С. І. Шкарабан (голов. ред.) та ін. – Тернопіль : Видавничо-поліграфічний центр Тернопільсько-

го національного економічного університету «Економічна думка», 2013. – Том 14. – № 3. – С. 18–28. – ISSN 1993-0259.

6. Заводовська І. І. Передумови та перспективи розвитку сучасного бізнесу на основі аутсорсінгу [Текст] / І. І. Заводовська // Культура народов Причерноморья. – 2014. – №80. – С. 43–45.

7. Подлевський А. А. Аутсорсинг як фактор підвищення конкурентоспроможності підприємств [Текст] / А. А. Подлевський, М. М. Матвійчук // Вісник Національного університету водного господарства та природокористування. – 2010. – № 1(49) Серія «Економіка». – С. 162–168.

8. Микало О. І. Аналіз та класифікація форм аутсорсингу [Текст] / О. І. Микало // Економічний простір. – 2015. – № 37. – С. 216–222.

9. Бутов А. М. Передумови та перспективи використання аутсорсингу в діяльності вітчизняних підприємств [Текст] / А. М. Бутов // Наукові записки. Економіка. – 2012. – № 19. – С. 466.

10. Дідух О. В. Аналіз ефективності використання аутсорсингу у господарській діяльності підприємств [Текст] / О. В. Дідух // Львівська політехніка. – 2012. – № 739. – С. 82–87.

11. Микало О. І. Підходи до визначення терміна «Аутсорсинг» [Електронний ресурс] / О. І Микало. – Режим доступу : http://economy. kpi.ua/files/files/22_kpi_2010_7.pdf.

12. Amaral R. The most attractive European countries for outsourcing [Електронний ресурс] / Rodrigo Amaral. – 2016. – Режим доступу : https://www.raconteur.net/business/the-most-attractive-european-countries-for-outsourcing.

© О. В. Кнейслер, Н. І. Налукова

Отримано: 09 березня 2017 р.

Прорецензовано: 17 березня 2017 р.

Прийнято до друку: 21 березня 2017 р.

Кнейслер О. В., Налукова Н. І. Теоретико-прагматичні підходи до оцінки фінансової стійкості суб'єктів господарювання / О. В. Кнейслер, Н. І. Налукова // Наукові записки Національного університету «Острозька академія». Серія «Економіка» : науковий журнал. – Острог : Вид-во НУ«ОА», березень 2017. – № 4(32). – С. 45–50.

УДК: 336.64

JEL-класифікація: M29

Кнейслер Ольга Володимирівна,
доктор економічних наук, професор, завідувач кафедри фінансів суб'єктів господарювання та страхування Тернопільського національного економічного університету
Налукова Наталія Ігорівна,
кандидат економічних наук, доцент кафедри фінансів суб'єктів господарювання та страхування Тернопільського національного економічного університету

ТЕОРЕТИКО-ПРАГМАТИЧНІ ПІДХОДИ ДО ОЦІНКИ ФІНАНСОВОЇ СТІЙКОСТІ СУБ'ЄКТІВ ГОСПОДАРЮВАННЯ

У статті розглянуто основні науково-методичні підходи до оцінки фінансової стійкості суб'єктів господарювання. Апробовано методику оцінки фінансової стійкості, що базується на розрахунку абсолютних та відносних показників і визначенні її типу на прикладі реального підприємства. Окреслено напрями фінансового розвитку досліджуваного підприємства в контексті підвищення його фінансової стійкості.

Ключові слова: *фінансова стійкість, платоспроможність, прибутковість, фінансовий ризик, власні та залучені фінансові ресурси, структура джерел формування капіталу.*

Кнейслер Ольга Владимировна,
доктор экономических наук, профессор, заведующий кафедрой финансов субъектов хозяйствования и страхования Тернопольского национального экономического университета
Налукова Наталья Игоревна,
кандидат экономических наук, доцент кафедры финансов субъектов хозяйствования и страхования Тернопольского национального экономического университета

ТЕОРЕТИКО-ПРАГМАТИЧЕСКИЕ ПОДХОДЫ К ОЦЕНКЕ ФИНАНСОВОЙ УСТОЙЧИВОСТИ СУБЪЕКТОВ ХОЗЯЙСТВОВАНИЯ

В статье рассмотрены основные методические подходы к оценке финансовой устойчивости субъектов хозяйствования. Апробирована методика оценки финансовой устойчивости, базирующаяся на расчете абсолютных и относительных показателей и определении ее типа на примере реального предприятия. Определены направления финансового развития исследуемого предприятия в контексте повышения его финансовой устойчивости.

Ключевые слова: *финансовая устойчивость, платежеспособность, прибыльность, финансовый риск, собственные и привлеченные финансовые ресурсы, структура источников формирования капитала.*

Olga Kneysler,
Doctor of Economics, professor, head of finance and insurance undertakings Ternopil National Economic University
Natalia Nalukova,
PhD, assistant professor of finance and insurance undertakings Ternopil National Economic University

THEORETICAL AND PRAGMATIC APPROACHES OF ECONOMIC ENTITIES FINANCIAL STABILITY ASSESSMENT

Introduction*. The system of economic entities financial stability evaluation is a condition for their stable operation. Based on indicators of that system directors has the ability to make effective financial decisions related to the operations of the company and to control the degree of independence from external funding sources.*

Purpose. *To identify the most suitable approach to assessing the financial stability of the company, group and organize indicators by using which the level of financial stability can be assessed comprehensively, to get the most complete and reliable information.*

Results. *This article examines the basic methodological approaches to the economic entities financial stability assessment. The indicators that determine the level of financial risk associated with the forming capital sources structure can be assessed comprehensively are systematized. Basic absolute and relative indicators that determine financial stability based on real company financial statements are analyzed.*

Conclusions. *Our recommendations are aimed at improving opportunities for enterprises to operate for extended periods, getting enough to reproduce potential, dividends payment and stable development of income, ensuring at the same*

time economically reasonable correlation of funding sources and assets, the excess of revenue over expenditure, maintaining solvency and creating conditions to self-financing. The implementation in practice these suggestions help to ensure that the company is financially stable, it would have an advantage over other companies at the same sphere of activity, particularly in attracting investments.

Key words: *financial stability, solvency, profitability, financial risk, financial resources, the structure of capital forming sources.*

Постановка проблеми. В умовах ринкової економіки фінансова стійкість підприємства є важливою характеристикою його господарської діяльності. Умовою стабільного функціонування суб'єкта господарювання є використовувана менеджментом система оцінювання фінансової стійкості, котра дає змогу керівництву приймати ефективні управлінські рішення, пов'язані із діяльністю підприємства, та контролювати ступінь незалежності від зовнішніх джерел фінансування. На основі показників, за якими оцінюється фінансова стійкість, визначається рівень фінансового ризику, пов'язаного зі структурою джерел формування капіталу, що сприяє розробці заходів, спрямованих на забезпечення оптимального співвідношення між власними та залученими фінансовими ресурсами, гарантованої платоспроможності, прибутковості, незалежності від змін ринкової кон'юнктури.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. На нинішньому етапі суспільного розвитку проблеми, що стосуються забезпечення фінансової стійкості, є актуальними у практиці українських підприємств, а це зумовлює значний інтерес до них і з боку науковців. Дослідження фахових економічних джерел показало, що вагомий внесок у рішення та розробку питань оцінювання фінансової стійкості суб'єктів господарювання зробили І. А. Бланк, О. В. Єфімова, О. Д. Заруба, М. Я. Коробов, Н. О. Ковальчук, О. М. Поддєрьогін, М. В. Римар, О. О. Терещенко, Л. М. Шаблистата, О. О. Шеремет та ін.

Мета і завдання дослідження. Проте, незважаючи на значний науковий вклад вчених у цій сфері, залишаються невирішеними окремі положення, що вимагають подальших досліджень. Відповідно до цього метою нашого досліження є виявлення найбільш оптимального підходу до оцінки фінансової стійкості підприємства, групування та систематизація показників, за допомогою котрих рівень фінансової стійкості можна оцінити комплексно та отримати найбільш повну та достовірну інформацію.

Виклад основного матеріалу. Аналіз літературних джерел із питань обраної нами проблематики підтверджує неоднозначність у трактуванні сутності фінансової стійкості, що своєю чергою призводить до браку уніфікованого підходу до формування універсальної методики оцінки фінансової стійкості.

З огляду на сказане, відзначимо найбільш поширені методики оцінки фінансової стійкості суб'єктів господарювання.

Так, А. Б. Грушевицька виокремлює чотири фундаментальних методичних підходи згідно з якими оцінка фінансової стійкості підприємств здійснюється на основі: визначення рівня забезпеченості запасів у складі оборотних активів підприємства джерелами їх формування; обчислення певної кількості коефіцієнтів; застосування одного інтегрованого показника, який складається з декількох найбільш вагомих коефіцієнтів; побудови розгорнутих уніфікованих аналітичних фінансових таблиць на базі бухгалтерської, фінансової та податкової звітності [4, с. 277]. Заслуговує на увагу запропонований автором інтегрований показник оцінки фінансової стійкості, однак певного доведення потребує доцільність включення до нього саме таких вагомих показників.

В. В. Левицький, досліджуючи оптимальні підходи до аналізу фінансової стійкості підприємств, методики її оцінки об'єднує лише у дві групи: оцінки рівня фінансової стійкості суб'єктів господарювання на основі інтегральної оцінки фінансового стану, що передбачає емпіричне дослідженя фінансових показників великої кількості підприємств із використанням моделей діагностики банкрутства; оцінки фінансового стану на основі показників та коефіцієнтів [6, с. 63].

Більшість дослідників, як зазначають С. Ногіна та А. Корж, фінансову стійкість підприємств оцінюють за допомогою абсолютних і відносних показників. Абсолютним показником фінансової стійкості автори вважають наявність власних оборотних коштів, котрий означає, яка сума поточних активів підприємства сформована завдяки власному капіталу. Також застосовуються відносні показники (коефіцієнти), які дозволяють більш детально оцінити та проаналізувати фінансову стійкість. Водночас виокремлено три методичні підходи щодо визначення фінансової стійкості за відносними показниками: коефіцієнтний; агрегатний; інтегральний [7, с. 363]. Методичний підхід до визначення фінансової стійкості за допомогою фінансових коефіцієнтів є найбільш поширеним, а його суть полягає в обчисленні та аналізі низки фінансових коефіцієнтів, котрі дозволяють оцінити оптимальність співвідношення власного і позикового капіталу підприємства. Ці показники окремі автори поділяють на коефіцієнти капіталізації, що характеризують фінансовий стан підприємства з позицій структури джерел коштів та коефіцієнти покриття, які характеризують фінансову стійкість із позицій витрат, пов'язаних з обслуговуванням зовнішніх джерел залучених коштів.

Відзначимо, що серед учених-економістів немає єдності щодо використання певного систематизованого переліку фінансових показників.

Так, Р. В. Варічева стверджує що для оцінки фінансової стійкості підприємства необхідними є такі 6 основних показників: коефіцієнт фінансової залежності, коефіцієнт маневреності власного капіталу, коефіцієнт довгострокового залучення позикового капіталу, коефіцієнт співвідношення залученого і власного капіталу, коефіцієнт фінансової незалежності та коефіцієнт забезпеченості власними оборотними засобами [1, с. 156].

Н. М. Гаркуша, Т. О. Сідорова, І. В. Руденко до системи оцінних показників фінансової стійкості з точки зору їхньої раціональності й достатності відносять показники прибутковості (рентабельності), платоспроможності, стану та структури капіталу, стану основних й оборотних засобів, комерційної активності підприємства (оборотності активів), ліквідності активів [2, с. 22].

Робити висновки щодо фінансової стійкості Н. О. Гребенюк рекомендує на основі оцінки достатності нормальних джерел фінансування матеріальних запасів, оцінки частки власних або стабільних джерел у сукупних джерелах фінансування запасів, оцінки фінансової незалежності підприємства [3, с. 318].

Оцінка рівня фінансової стійкості підприємства, на думку Н. Г. Слободян, передбачає проведення аналізу складу і розміщення активів господарського суб'єкта, дослідження динаміки і структури джерел фінансових ресурсів, визначення рівня забезпечення власними оборотними коштами, аналізу кредиторської та дебіторської заборгованості, оцінки рівня платоспроможності [10, с. 241].

Ми погоджуємось із вченими, котрі схиляються до думки, що економічна ефективність фінансових показників пов'язана з тим, що вони найбільш точно дозволяють визначити слабкі й сильні боки діяльності підприємства, проблеми, які потребують подальшого дослідження, та виявити основні напрями динаміки показників і ступінь впливу чинників на зміну результативного показника. Проте науковці вказують і на наявність певних проблемних аспектів, пов'язаних із використанням та інтерпретацією індикаторів, розрахованих на основі форм фінансової звітності. Так, якісне значення їх залежить від надійності та порівняння показників, що беруть участь у розрахунку. Також варто врахувати, що чинники, які впливають на чисельник, можуть корелювати з чинниками, що впливають на знаменник [2, с. 22].

Відзначимо і той аспект, що автори окремих наукових видань звертають увагу на те, що метод фінансових коефіцієнтів дає змогу оцінити фінансову стійкість у вузькому значенні, оскільки визначення показників описують лише структуру джерел формування капіталу [9, с. 56].

Саме тому Н. О. Ковальчук та Т. В. Руснак акцентують увагу на тому, що оцінку фінансової стійкості доцільно проводити у два етапи: аналізувати фінансову стійкість на основі розрахунку низки відносних показників (коефіцієнт автономії, фінансової залежності, фінансової стабільності, фінансового левериджу, забезпечення, маневреності) та визначати тип фінансової стійкості через забезпеченість запасів джерелами їх формування (на основі абсолютних показників наявності джерел формування запасів і показників забезпеченості запасів джерелами їх формування) [5, с. 369].

Підтримуємо наукову позицію Н. М. Гаркуші, Т. О. Сідорової та І. В. Руденко щодо того, що оцінювати фінансову стійкість підприємства доцільно на основі розрахунку кількісних та якісних показників фінансової стійкості підприємства, порівняння окремих показників із рекомендованими їхніми нормативними значеннями, що дає можливість визначити тенденції зміни розрахункових показників [2, с. 23]. Проводиться оцінка фінансової стійкості підприємства на визначену дату і в середньому за період з урахуванням впливу чинників. На основі проведеного аналізу фінансових показників, коефіцієнтів визначаються перспективи розвитку підприємства.

Здійснивши теоретичний аналіз літературних джерел, робимо висновок, що в економічній літературі проблемам дослідження науково-методичних засад фінансової стійкості підприємств присвячено значну кількість праць, при цьому кожен з авторів пропонує різноманітну кількість коефіцієнтів для оцінювання фінансової стійкості. Крім того, немає єдності в найменуванні цих коефіцієнтів, існує неоднозначність у визначені розрахункових формул за окремими індикаторами. Аналіз фінансової стійкості може містити будь-яку кількість показників, що, на нашу думку залежить від потреб користувачів інформації. Водночас доцільно застосовувати ті показники діяльності підприємства, на основі розрахунку котрих можна виявити фактори впливу на цю діяльність. Варто зауважити, що на практиці власники підприємств, менеджери, фінансисти самі визначають критерії аналізу фінансової стійкості для конкретного суб'єкта господарювання.

Велике значення для визначення «певного ступеня» фінансової стійкості, має низка чинників, що обумовлюють межу стійкості, обґрунтованості методичних підходів до її оцінки, особливо це стає актуальним в умовах кризового стану національної економіки.

Узагальнюючи вищенаведені підходи до оцінки фінансової стійкості підприємства, апробуємо науково-методичний підхід, що базується на розрахунку абсолютних та відносних показників і визначенні типу фінансової стійкості підприємства на прикладі ПАТ «Новоград-Волинський хлібозавод» (таблиці 1 та 2).

За даними таблиці 1 доходимо висновку про недостатність власних оборотних коштів у фінансуванні оборотних активів (у розмірі 830,0 тис. грн) та нестачу власних коштів і довгострокових зобов'язань (710,0 тис. грн) у 2014 р.

Таблиця 1

Аналіз абсолютних показників фінансової стійкості ПАТ «Новоград-Волинський хлібозавод» [11]

Показники	Обсяг, тис. грн			Абсолютне відхилення, тис. грн		
	2013	2014	2015	2014-2013	2015-2014	2015-2013
1. Власний капітал	7654,0	7301,0	11013,0	-353,0	3712,0	3359,0
2. Необоротні активи	6117,0	6351,0	6926,0	234,0	575,0	809,0
3. Власні оборотні кошти	1537,0	950,0	4087,0	-587,0	3137,0	2550,0
4. Довгострокові зобов'язання і забезпечення	328,0	120,0	0,0	-208,0	-120,0	-328,0
5. Наявність власних і довгострокових джерел покриття запасів	1865,0	1070,0	4087,0	-795,0	3017,0	2222,0
6. Короткострокові кредити	0,0	805,0	0,0	805,0	-805,0	0,0
7. Зальний обсяг основних джерел покриття запасів	1865,0	1875,0	4087,0	10,0	2212,0	2222,0
8. Запаси	1157,0	1780,0	2171,0	623,0	391,0	1014,0
9. Надлишок (+) або нестача (-) власних оборотних коштів	380,0	-830,0	1916,0	-1210,0	2746,0	1536,0
10. Надлишок (+) або нестача (-) власних коштів і довгострокових зобов'язань	708,0	-710,0	1916,0	-1418,0	2626,0	1208,0
11. Надлишок (+) або нестача (-) основних джерел покриття запасів	708,0	95,0	1916,0	-613,0	1821,0	1208,0
12. Запас стійкості фінансового стану, днів	7	1	12	-6	11	5
13. Надлишок (+) або нестача (-) коштів на 1 грн запасів, коп.	0,6	0,05	0,9	-0,55	0,85	0,3

Водночас запас стійкості фінансового стану в днях має позитивне значення впродовж 2013–2015 рр., при цьому у 2014 р. спостерігається погіршення цього показника на 6 днів.

У процесі функціонування підприємство може мати різну фінансову стійкість, яку поділяють на чотири типи. Для зручності визначення типу фінансової стійкості доцільно представити розраховані показники в таблиці 2.

Таблиця 2

Визначення типу фінансової стійкості підприємства

Тип фінансової стійкості	Нерівності	2013 р.	2014 р.	2015 р.
Абсолютна стійкість	$ЗЗ < К_{вок}$	1157,0<1537,0	1780,0>950,0	2171,0<4087,0
Нормальна стійкість	$ЗЗ < К_{вок}+К_{дз}$	1157,0<1865,0	1780,0>1070,0	2171,0<4087,0
Нестійкий фінансовий стан	$ЗЗ < К_{вок}+К_{дз}+К_{кк}$	1157,0<1865,0	1780,0<1875,0	2171,0<4087,0
Кризовий фінансовий стан	$ЗЗ > К_{вок}+К_{дз}+К_{кк}$	1157,0<1865,0	1780,0<1875,0	2171,0<4087,0

Отже, у 2013 р. підприємство мало абсолютну фінансову стійкість. У 2014 р. підприємство спостерігається нестійкий фінансовий стан. Однак у 2015 р. фінансова стійкість знову є абсолютною. Таким чином, для забезпечення запасів і затрат не вистачало джерел їх формування, а значить підприємству загрожувало банкрутство. Тому керівництву підприємства впроваджувало заходи щодо поліпшення фінансової стійкості, про що свідчать позитивні результати 2015 р.

Основними шляхами поліпшення та підтримання фінансового становища на підприємстві є: нарощування власного капіталу; зниження величини необоротних активів підприємства завдяки продажу або передачі в оренду основних засобів, що не використовуються на підприємстві; скорочення величини матеріально-виробничих запасів до оптимального рівня (до розміру поточного та страхового запасів).

За допомогою аналізу відносних показників фінансової стійкості фінансові менеджери оцінюють сильні й слабкі позиції підприємства з метою контролю за його діяльністю, фінансовими результатами, ліквідністю, платоспроможністю та рентабельністю.

Виходячи з аналізу (таблиця 3), доцільно відзначити позитивну тенденцію розвитку підприємства, відповідно до якої не формуються довгострокові джерела залучення позикових коштів. Це характеризує підприємство, яке незалежне від довгострокових кредиторів.

Водночас коефіцієнт мобільності перевищує рекомендоване значення 0,5 протягом аналізованого періоду і становить 1,1, що пояснюється зростанням обсягів оборотних активів, які припадають на одну гривню необоротних активів. За досліджуваний період зменшилася частка необоротних активів, і, відповідно, зросла питома вага оборотних активів (від 39% у 2014 р. до 51,7% у 2015 р.), що свідчить про прискорення оборотності авансованого капіталу підприємства. Тому тенденція щодо збільшення коефіцієнта мобільності вказує на підвищення фінансової стійкості підприємства.

Таблиця 3

Аналіз відносних показників фінансової стійкості ПАТ «Новоград-Волинський хлібозавод»

Показник	2015 р.	Прогнозний період	Абсолютне відхилення	Рекомендоване значення
Коефіцієнт забезпечення оборотних активів власними коштами	0,55	0,23	0,32	>0,5
Коефіцієнт забезпечення запасів власними коштами	1,9	1,9	0,0	>0,8
Коефіцієнт реальної вартості основних засобів і запасів	0,45	0,76	-0,31	0,8
Коефіцієнт маневреності власного капіталу	0,37	0,5	-0,13	>0,5
Коефіцієнт довгострокового залучення позикових коштів	0,0	0,0	0,0	Зменшення
Коефіцієнт мобільності	1,1	0,5	0,6	>0,5
Індекс постійного активу	0,63	0,5	0,13	Зменшення
Коефіцієнт фінансової незалежності	0,77	0,6	0,17	>0,5
Коефіцієнт концентрації позикового капіталу	0,23	0,5	-0,27	0,4-0,6
Коефіцієнт інвестування	1,6	1,6	0,0	>1

Індекс постійних активів, який характеризує частку необоротних активів у джерелах власних коштів, перевищує прогнозоване значення 0,5 і становить 0,63. Тому власні кошти покривають необоротні активи на 63%, а оборотні – на 37%. Зменшення значення цього показника у 2015 р. порівняно з 2014 р. на 0,13 можна пояснити зростанням вартості власних оборотних коштів підприємства.

Коефіцієнт забезпечення оборотних активів власними коштами в підприємства перевищує прогнозне значення і дорівнює 0,55. Фінансова стійкість зростає, адже коефіцієнт вищий нормативного і підприємство спроможне профінансувати більше 55% усіх своїх оборотних активів завдяки власному капіталу. Залежність від позикового капіталу є прийнятною.

Коефіцієнт реальної вартості основних виробничих засобів у майні підприємства сягає 0,45, що є вищим від критичної позначки (0,2–0,3). Це означає, що реальний виробничий потенціал підприємства є достатнім, при цьому нижчим від прогнозованого значення, тому підприємству необхідно шукати додаткові джерел фінансування виробничого потенціалу.

Коефіцієнт маневреності власного капіталу становить 0,37, що є нижчим від нормативного і прогнозованого значення на 0,13. Таким чином, значення показника свідчить про те, що основна частина власного капіталу використана для фінансування необоротних активів. Для вирішення проблеми доцільно залучити додаткові фінансову ресурси на довгостроковій основі, що дозволяє фінансова незалежність підприємства, а це дозволить досягти нормативного значення показника маневреності власного капіталу. Так, коефіцієнт фінансової незалежності становить 0,77, що є вищим від нормативного значення 0,5 та прогнозованого 0,6, що свідчить про незалежність підприємства від зовнішніх кредиторів. Водночас показник фінансового ризику становить 0,3, що є нижчим від 1 та відповідає нормативу та прогнозу. Коефіцієнт концентрації позикового капіталу сягає 0,23 та не відповідає нормативним межам (0,4–0,6), а це означає що лише 23% активів підприємства фінансувалися завдяки позиковому капіталу. Підприємство має можливість залучити кредитні кошти, а у такому випадку подальше підвищення концентрації позикового капіталу буде бажаним. Для формування більш точних рекомендацій необхідно розрахувати ефект фінансового важеля.

Отже, проведений аналіз показав, що впродовж 2013–2014 рр. на підприємстві спостерігається погіршення показників фінансової стійкості. Водночас у 2015 р. порівняно із 2013 р. характерна протилежна динаміка, за якої показники фінансової стійкості покращуються, а підприємством досягнуто абсолютної фінансової стійкості. Враховуючи позитивні тенденції розвитку підприємства, рекомендуємо керівництву досліджуваного підприємства оптимізувати структуру капіталу, залучаючи додаткові фінансові ресурси, з метою збільшення маневреності та рентабельності власного капіталу, розширення обсягів своєї діяльності, підвищення ефективності господарювання, зростання ринкової вартості та досягнення добробуту власників. Разом з цим у контексті прийняття та реалізації управлінських рішень доцільно враховувати вплив, як внутрішніх (стан підприємства на товарному ринку, конкурентоспроможність продукції, ділова репутація підприємства, залежність підприємства від зовнішніх інвесторів і кредиторів, наявність неплатоспроможних дебіторів, ефективність господарських і фінансових операцій, так і зовнішніх (економічні умови господарювання, політична стабільність, розвиток техніки і технології, платоспроможний попит споживачів, економічна і фінансово-кредитна законодавча база, соціальна й екологічна ситуація в суспільстві) чинників забезпечення фінансової стійкості підприємства.

Література:

1. Варічева Р. В. Аналіз оптимальності структури власного капіталу акціонерних товариств : проблеми та перспективи / Р. В. Варічева // Вісник соціально-економічних досліджень. – 2012. – № 4 (47). – С. 155–176.

2. Гаркуша Н. М. Аналіз фінансової стійкості підприємства як засіб попередження його банкрутства / Н. М. Гаркуша, Т. О. Сідорова, І. В. Руденко // Економічна стратегія і перспективи розвитку сфери торгівлі та послуг. – 2013. – Вип. 1(1). – С. 19–23.

3. Гребенюк Н. О. Динамічний аналіз фінансової стійкості підприємств / Н. О. Гребенюк // Теорія та практика державного управління. – 2012. – Вип. 3. – С. 316–322.

4. Грушевицька А. Б. Особливості оцінки фінансової стійкості підприємства та напрями її забезпечення / А. Б. Грушевицька // Вісник Хмельницького національного університету. – 2013. – № 2. – С. 276–280.

5. Ковальчук Н. О. Фінансова стійкість вітчизняних підприємств як передумова їх стабільного функціонування / Н. О. Ковальчук, Т. В. Руснак // Глобальні та національні проблеми економіки. – 2016. – Випуск 11. – С. 368–371.

6. Левицький В. В. Оптимальні підходи аналізу фінансової стійкості підприємств / В. В. Левицький // Наукові записки. – 2009. – Випуск 12. – С. 61–65. (Серія «Економіка»).

7. Ногіна С. Оцінка фінансової стійкості підприємств на прикладі металургійної галузі / С. Ногіна, А. Корж // Економічний аналіз. – 2012. – Випуск 11. Частина 2. – С. 363–367.

8. Поддєрьогін А. М. Фінансова стійкість підприємств в економіці України: [монографія] / А. М. Поддєрьогін, Л. Ю. Наумова. – К. : КНЕУ, 2011. – 184 с.

9. Приймак І. І. Стратегічний аналіз фінансової стійкості підприємства / І. І. Приймак // Економіка та управління підприємствами машинобудівної галузі. – 2012 – № 3 (19). – С. 55–68.

10. Слободян Н. Г. Аналіз і прогнозування фінансової стійкості підприємства в сучасних умовах : методологія і практика / Н. Г. Слободян // Економічний аналіз : зб. наук. праць. – 2014. – № 2. Том 18. – С. 239–245.

11. Фінансова звітність ПАТ «Новоград-Волинський хлібозавод». – [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://nvhlib.com.ua/ua/forshareholders/freports.

© Н. О. Кондратенко

Отримано: 14 березня 2017 р.

Прорецензовано: 19 березня 2017 р.

Прийнято до друку: 23 березня 2017 р.

Кондратенко Н. О. Сучасні підходи до формування системи антикризового фінансового управління організацією / Н. О. Кондратенко // Наукові записки Національного університету «Острозька академія». Серія «Економіка» : науковий журнал. – Острог : Вид-во НУ«ОА», березень 2017. – № 4(32). – С. 51–54.

УДК: 336.61

Jel-index: 33

Кондратенко Наталія Олегівна,
доктор економічних наук, професор кафедри менеджменту і адміністрування,
Харківський національний університет міського господарства імені О. М. Бекетова

СУЧАСНІ ПІДХОДИ ДО ФОРМУВАННЯ СИСТЕМИ АНТИКРИЗОВОГО ФІНАНСОВОГО УПРАВЛІННЯ ОРГАНІЗАЦІЄЮ

У роботі узагальнено сутність та зміст антикризового фінансового управління організацією. Визначено особливості та специфіку антикризового фінансового управління. Розглянуто систему антикризового фінансового управління організацією. Визначено складові стратегії і тактики антикризового фінансового управління організацією. Обґрунтовано, що в основі формування системи антикризового фінансового управління організацією повинні лежати не лише заходи щодо подолання та виходу з кризи, але й заходи, метою яких є попередження виникнення кризових ситуацій в організації.

Ключові слова: *система, антикризове фінансове управління, організація, формування.*

Кондратенко Наталья Олеговна,
доктор экономических наук, профессор кафедры менеджмента и администрирования,
Харьковский национальный университет городского хозяйства имени А. М. Бекетова

СОВРЕМЕННЫЕ ПОДХОДЫ К ФОРМИРОВАНИЮ СИСТЕМЫ АНТИКРИЗИСНОГО ФИНАНСОВОГО УПРАВЛЕНИЯ ОРГАНИЗАЦИЕЙ

В работе обобщены сущность и содержание антикризисного финансового управления организацией. Определены особенности и специфика антикризисного финансового управления. Рассмотрена система антикризисного финансового управления организацией. Определены составляющие стратегии и тактики антикризисного финансового управления организацией. Обосновано, что в основе формирования системы антикризисного финансового управления организацией должны лежать не только меры по преодолению и выхода из кризиса, но и мероприятия, целью которых является предупреждение возникновения кризисных ситуаций в организации.

Ключевые слова: *система, антикризисное финансовое управление, организация, формирование.*

Kondratenko Natalya,
Ph.D in Economics, Professor of the Management and Administration Department O. M. Beketov,
National University of Urban Economy in Kharkiv

MODERN APPROACHES TO THE FORMATION OF THE MODERN FINANCIAL ANTI-CRISIS MANAGEMENT OF THE ORGANIZATION

The paper generalizes the nature and content of anti-crisis financial management of the organization. The peculiarities and specificity of anti-crisis financial management have been defined. The system of anti-crisis financial management of the organization has been considered. The basic components of strategy and tactics of anti-crisis financial management of the organization have been defined. It has been proved that the system of anti-crisis financial management of the organization should include not only the methods aimed at overcoming the crisis but also measures aimed at preventing crises in the organization.

Key words: *system, anti-crisis financial management, organization, formation.*

Постановка проблеми. Остання світова фінансова криза довела, що сьогодні в Україні немає якісної та адекватної системи антикризового фінансового управління як на рівні організацій, так і на рівні держави та її регіонів.

Сучасному менеджменту організацій треба враховувати, що підходи до формування ефективної системи антикризового фінансового управління повинні бути адекватними основним принципам ринкової економіки, що надає можливість організаціям приймати управлінські рішення під час формування стратегії їх фінансової діяльності.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Вивченню проблем, які пов'язані з питаннями формування системи антикризового фінансового управління, присвячені праці багатьох учених-економістів, серед них: Р. І. Біловол [1], І. М. Бєлоусова [2], І. Н. Карпунь [3], Н. Я. Міхаліцька [4], З. Є. Шершньов [5].

Але ряд питань, пов'язаних з систематизацією наявних підходів до антикризового фінансового управління організацією є сьогодні недостатньо опрацьованими і потребує подальшого дослідження.

Мета і завдання дослідження. Метою статті є узагальнення сучасних підходів до формування системи антикризового фінансового управління організацією.

Виклад основного матеріалу. В умовах інтеграції економіки України у світове господарство активізується вплив різноманітних чинників на діяльність суб'єктів економічної діяльності, а саме фінансових, економічних, політичних і соціальних криз не тільки всередині країни, але і за її межами.

За короткий період Україна вже вдруге намагається подолати кризовий шок. Кожен із шоків мав свої особливості, й основу кожного формували свої чинники і складові. Водночас спільність розгортання кризових процесів в Україні у 2008–2009 рр. і 2013–2015 рр. вказує на те, що результати та наслідки двох кризових процесів, імовірно, також можуть виявитися близькими.

Сьогодні, як ніколи, все більшої актуальності набуває антикризове фінансове управління суб'єктів економічної діяльності (організацій), що передбачає запобігання розвитку кризових явищ, мінімізації виникнення кризи та реальну оцінку діяльності організації.

Антикризове фінансове управління є системою принципів і методів розробки та реалізації комплексу спеціальних управлінських рішень, що направлені на попередження і подолання фінансових криз організації, а також мінімізацію їх негативних фінансових наслідків.

Особливості та специфіку антикризового фінансового управління організацією можна охарактеризувати так:

– це комплекс профілактичних заходів, спрямованих на недопущення фінансової кризи: системний аналіз сильних та слабких боків організації, оцінка ймовірності банкрутства, управління ризиками (виявлення, оцінка та нейтралізація), упровадження системи запобіжних заходів і т. ін.

– це система управління фінансами, спрямована на виведення організації з кризи, зокрема, за допомогою санації чи реструктуризації суб'єкта господарювання [6].

Під системою антикризового фінансового управління організацією треба розуміти систему принципів і методів розробки та реалізації стратегічних рішень для досягнення поставленої головної мети. Сутність антикризового фінансового управління суб'єктами економічної діяльності більш повно розкривається завдяки системному підходу, який дозволяє розглянути антикризове фінансове управління організацією як систему, що об'єднує певну кількість взаємодіючих підсистем (рис. 1).

Зазвичай ефективна система антикризового фінансового управління впливає на ділову активність організацій. Ділова активність організації «є самостійною, об'єктивно існуючою, економічною категорією, яка виступає однією з активних дієвих сил розвитку економіки...» [8].

Рис. 1. Система антикризового управління організацією (складено на основі [7])

Така система містить у собі аспекти маркетингової, виробничої, інноваційної, інвестиційної, соціально-психологічної, управлінської і фінансової активностей. Перебуваючи в умовах спаду, вона безпосередньо впливає на економічне життя всієї держави.

Ефективність антикризового фінансового управління суб'єктами економічної діяльності можлива лише тоді, коли менеджери організації будуть здатні передбачати та прогнозувати складні економічні явища. Досягти поставлених цілей можна в разі гнучкого підходу до процесу управління. Ресурси мають розподілятися відповідно до антикризових пріоритетів.

Циклічність кризових явищ, яка характерна для сучасних умов існування організацій, змушує їх менеджмент приділяти підвищену увагу питанням необхідності моніторингу кризи. Тобто в умовах високої нестабільності зовнішнього і внутрішнього середовища система управління організацією повинна бути орієнтована на прийняття рішень превентивного антикризового характеру, що істотно підвищує рівень їх адаптивності до кризових явищ.

Для успішної та стабільної діяльності організації оцінка симптомів кризи завжди повинна здійснюватися задовго до прояву її основних ознак. Кризовими симптомами можна вважати будь-які ознаки чи прояви погіршення у фінансовій та виробничо-господарській діяльності організації, які можуть привести його до стану фінансової кризи, і навіть до банкрутства.

Для успішного управління організацією в разі виникнення кризових явищ необхідні такі заходи:

- діагностування й оцінювання параметрів кризи;
- організація антикризового планування (стратегічного і тактичного);
- постійне відстеження зовнішньої і внутрішньої ситуації, виявлення факторів, здатних викликати кризу;
- створення резервів фінансових і матеріальних ресурсів;
- скорочення поточних витрат організації;
- активна інноваційна політика.

Розглянемо організацію антикризового стратегічного та тактичного планування (рис. 2).

Рис. 2. Стратегія і тактика антикризового фінансового управління організацією

Зробимо спробу зосередитися на тактиці антикризового фінансового планування та управління організацією. Фінансова стабілізація організації насамперед залежить від тактики антикризового планування. Модель фінансової рівноваги організації має такий вигляд:

$$Ч_{по} + \sum АВ + \Delta АК + \Delta ВФР_{ін.} = \Delta Івд + ДФ + ПУП + СП + \Delta РФ \quad (1)$$

де $Ч_{по}$ – чистий операційний прибуток організації;

$\sum АВ$ – сума амортизаційних відрахувань;

$\Delta АК$ – сума приросту акціонерного (пайового) капіталу в разі додаткової емісії акцій (збільшення розмірів пайових внесків в уставний капітал);

$\Delta ВФР_{ін.}$ – приріст власних фінансових ресурсів за рахунок інших джерел;

$\Delta Івд$ – приріст обсягу інвестицій завдяки власним джерелам;

$ДФ$ – сума дивідендного фонду (фонду виплат відсотків власникам підприємства на вкладений капітал);

ПУП – обсяг програми участі найманих робітників у прибутку (виплат завдяки прибутку);

СП – обсяг соціальних програм організації, які фінансуються завдяки прибутку;

ΔРФ – приріст суми резервного (страхового) фонду підприємства.

У спрощеному вигляді модель фінансової рівноваги організації, до досягнення якої вона прагне в кризовій ситуації, має вигляд:

$$ОГ_{ВФР} = ОС_{ВФР} \quad (2)$$

де $ОГ_{ВФР}$ – можливий обсяг генерування власних фінансових ресурсів підприємства;

$ОС_{ВФР}$ – необхідний обсяг споживання власних фінансових ресурсів підприємства.

Система оцінки критеріїв ефективності антикризового фінансового управління організацією повинна визначати рівень якості, результативності і своєчасності досягнення цілей антикризового управління шляхом здійснення запланованих антикризових заходів та відновлення функціонування організації під час дотримання визначених критеріїв показників і обмежень. До критеріїв оцінки ефективності антикризового фінансового управління організацією належать:

- досягнення зміни найважливіших показників господарсько-фінансової діяльності та фінансового стану організації за період антикризового фінансового управління (порівняно з початком здійснення антикризових заходів);
- швидкість та розмір отримання економічного ефекту;
- актуальність та своєчасність застосування методів, інструментів та технологій антикризового фінансового управління;
- кваліфікованість фінансових менеджерів.

Взагалі антикризове фінансове управління є складовою процесу управління організацією. Його необхідно впроваджувати на постійній основі у зв'язку з тим, що його спрямування націлене на профілактику, попередження, подолання фінансової кризи та ліквідацію її наслідків за допомогою всього потенціалу фінансової підсистеми організації.

Ефективність формування системи антикризового фінансового управління організацією залежить від чіткого визначення суб'єкта, об'єкта антикризового управління, мети та основних завдань системи, її основних принципів, функцій та процесу управління в період кризи, методики попередження та подолання кризових явищ, а також основних критеріїв оцінки ефективності антикризових дій.

Висновки. Отже, можна дійти висновку, що антикризове фінансове управління – це система принципів та методів управління фінансами організації, яка спрямована на проведення діагностики загрози банкрутства та в разі його настання виведення організації з кризи та її подолання з метою забезпечення безперервної діяльності організації на всіх стадіях її розвитку. В основі формування системи антикризового фінансового управління організацією повинні лежати не лише заходи щодо подолання та виходу з кризи, але й заходи, метою яких є попередження виникнення кризових ситуацій в організації.

Література:

1. Біловол Р. І. Методологічні підходи до розробки концепції антикризового управління підприємством / Р. І. Біловол // Регіональні перспективи. – 2003. − № 7−8 (32−33). – С. 60−63.

2. Бєлоусова І. М. Удосконалення державного підходу до діагностування банкрутства підприємств в умовах фінансової кризи [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http:// novi.co.ua/news/email.../Kononchuk.doc.

3. Карпунь І. Н. Державні антикризові заходи фінансової стабілізації підприємств / І. Н. Карпунь // Науковий вісник НЛТУ України. – 2009. – Вип. 19.2. – С. 202–208.

4. Міхаліцька Н. Я. Фінансова криза на підприємстві як передумова та причина банкрутства / Н. Я. Міхаліцька [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.rusnauka.com/23_NTP_2010/Economics/70408.doc.htm.

5. Антикризове управління підприємством : навч. посіб. для студ. усіх форм навчання / З. Є. Шершньова [и др.]; ред. З. Є. Шершньова; М-во освіти і науки України, Київський нац. екон. ун-т. – К. : КНЕУ, 2007. – 675 с.

6. Партин Г. О. Фінансовий менеджмент : навч. посіб. / Г. О. Партин, Н. Є. Селюченко. – Львів : Вид-во НУ «ЛП», 2010. – 332 с.

7. Бланк И. А. Антикризисное финансовое управление предприятием / И. А. Бланк. – К. : Эльга, Ника – Центр, 2006. – 672 с.

8. Бурий С.А. Управління діловою активністю підприємств / С.А. Бурий, В.О. Мукомела-Михалець // Теоретико-методичні основи управління діловою активністю : навч. посібник – Хмельницький: ХНУ, 2014. – С. 16.

© С. О. Левицька, М. Д. Полюхович

ISSN 2311-5149
ЕКОНОМІКА І УПРАВЛІННЯ ГАЛУЗЯМИ ТА ПІДПРИЄМСТВАМИ

Отримано: 24 січня 2017 р.

Прорецензовано: 31 січня 2017 р.

Прийнято до друку: 11 лютого 2017 р.

Левицька С. О., Полюхович М. Д. Джерела фінансування інноваційної діяльності в Україні / С. О. Левицька, М. Д. Полюхович // Наукові записки Національного університету «Острозька академія». Серія «Економіка» : науковий журнал. – Острог : Вид-во НУ«ОА», березень 2017. – № 4(32). – С. 55–58.

УДК: УДК 330.341.1

JEL-класифікація: O16

Левицька Світлана Олексіївна,
доктор економічних наук, професор кафедри обліку і аудиту Національного університету водного господарства та природокористування
Полюхович Михайло Дмитрович,
аспірант кафедри обліку і аудиту Національного університету водного господарства та природокористування

ДЖЕРЕЛА ФІНАНСУВАННЯ ІННОВАЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ В УКРАЇНІ

У статті розглянуто особливості процесу фінансування інноваційної діяльності. Розкрито правовий аспект формування джерел фінансування інноваційного розвитку суб'єктів підприємництва. Відображено структуру джерел фінансування інноваційної діяльності в Україні, наголошено на ролі альтернативних джерел фінансування інновацій у сучасних умовах функціонування економіки.

Ключові слова: *інновації, інноваційна діяльність, фінансування, джерела фінансових ресурсів, венчурні фонди, інститути спільного інвестування.*

Левицкая Светлана Алексеевна,
доктор экономических наук, профессор кафедры учета и аудита Национального университета водного хозяйства и природопользования
Полюхович Михаил Дмитриевич,
аспирант кафедры учета и аудита Национального университета водного хозяйства и природопользования

В статье рассмотрены особенности процесса финансирования инновационной деятельности. Раскрыто правовой аспект формирования источников финансирования инновационного развития субъектов предпринимательства. Отображена структура источников финансирования инновационной деятельности в Украине, отмечена роль альтернативных источников финансирования инноваций в современных условиях функционирования экономики.

Ключевые слова: *инновации, инновационная деятельность, финансирование, источники финансовых ресурсов, венчурные фонды, институты совместного инвестирования.*

Svetlana Levytska,
Doctor of Economics, Professor of Accounting and Auditing, National University of Water and Environmental Engineering
Mykhailo Polyuhovich,
Postgraduate Department of Accounting and Auditing, National University of Water and Environmental Engineering

The features of the financing of innovation are considered. It was also considered the legal aspect of formation of innovative sources of enterprises. It was analyzed sources of financing innovative activity in Ukraine. Emphasized at the roles of alternative energy sources in the modern conditions of the economy.

Key words: *innovation, innovation process, financing, sources of financial resources, venture capital funds, collective investment institutions.*

Постановка проблеми. На сьогодні інноваційний розвиток 2015 році інноваційною діяльністю займалося лише 17,3% із загальної кількості промислових підприємств із середньою кількістю працівників 50 осіб і більше. Більшість підприємств відчувають гостру потребу в капіталі для прискорення інноваційного процесу. Це потребує систематизації можливих джерел фінансування та вивчення можливостей їх залучення.

Активізація інвестиційної діяльності в державі, використання принципово нових прогресивних технологій, перехід до випуску високотехнологічної продукції обумовлюють переорієнтування діючих підприємств на інноваційний шлях розвитку, що потребує додаткового залучення кошів. Ефективна інноваційна діяльність стимулюватиме залучення в наукову сферу приватного та венчурного капіталу, а також формуватиме сталий економічний розвиток суб'єктів господарювання.

Проведення ефективної інноваційної діяльності вимагає значних фінансових вкладень. Ось чому особливої актуальності набувають дослідження джерел формування фінансування інноваційного розвитку суб'єктів підприємництва.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питаннями фінансового забезпечення інноваційного розвитку підприємств займалися провідні науковці, а саме: Л. Л. Антонюк, О. О. Єрмак, О. О. Лісніченко, О. А. Кирик, П. Н. Завлін, А. Г. Мендрул, П. П. Микитюк та інші.

Не зважаючи на наявні результати проведених досліджень із питань фінансування інноваційної діяльності, їх рівень залишається недостатнім, а структура – недосконалою, що й зумовило необхідність подальшого наукового розгляду.

Метою і завданням статті є дослідження джерел фінансування інноваційної діяльності підприємств в Україні та виявлення їх ролі в системі фінансування інновацій підприємств.

Виклад основного матеріалу. Інноваційна діяльність вітчизняних підприємств значною мірою залежить від повноти фінансування. Хоча і потенційних джерел отримання коштів є досить багато, найбільше труднощів під час здійснення інноваційної діяльності виникає через брак чи недостатність фінансування.

Виділяють такі принципи фінансування інноваційної діяльності:

– чітка цільова орієнтація на швидке й ефективне впровадження сучасних науково-технічних інновацій;

– різноманітність джерел фінансування;

– обґрунтованість та юридична захищеність методів акумуляції коштів;

– гнучкість системи фінансування всіх етапів життєвого циклу інновацій [5, с. 56].

Залежно від характеру інновацій та їх фінансової місткості, джерела фінансування інноваційного розвитку можуть бути різноманітними. Аналіз та систематизація літературних джерел дали можливість визначити джерела фінансування інноваційної діяльності вітчизняних підприємств (рис. 1).

Зважаючи на той факт, що інноваційна діяльність характеризується високим ступенем невизначеності й ризику, доцільно використовувати різноманітні джерела фінансування для досягнення їхньої ефективності та максимальної віддачі. У процесі формування фінансових активів та їх структури варто враховувати такі підходи [11]: консервативний (фінансування завдяки власному й довгостроковому позиковому капіталу, що забезпечує високий рівень фінансової стійкості підприємства, однак призводить до зниження рентабельності власного капіталу); помірний (завдяки власному і довгостроковому позиковому капіталу фінансується постійна частина активів, а завдяки короткостроковому – змінна частина, що забезпечує прийнятний рівень фінансової стійкості підприємства та рентабельність власного капіталу); агресивний (фінансування завдяки власному й довгостроковому позикового капіталу невеликої частки постійної частини, а решта – завдяки короткостроковому, що дозволяє забезпечити високу рентабельність власного капіталу).

Рис. 1. Класифікація джерел фінансування інноваційної діяльності

Джерело: складено автором на основі [7; 8].

Вибір підходу до фінансування інновацій є визначальним у фінансовому менеджменті, оскільки вирішує дилему між рівнем ризику втрати ліквідності підприємства та рівнем рентабельності власного капіталу.

Джерела фінансування інноваційного розвитку в Україні визначаються та регламентуються вітчизняним законодавством (таблиця 1).

Таблиця 1

Законодавчо закріплена класифікація джерел фінансування інновацій в Україні

Закон України «Про інноваційну діяльність», ст. 18	Закон України «Про інвестиційну діяльність», ст. 10	Державна служба статистики
– кошти Державного бюджету України; – кошти місцевих бюджетів і кошти бюджету Автономної Республіки Крим; – власні кошти спеціалізованих державних і комунальних інноваційних фінансово-кредитних установ; – власні чи запозичені кошти суб'єктів інноваційної діяльності; – кошти (інвестиції) будь-яких фізичних і юридичних осіб; – інші джерела, не заборонені законодавством України.	– власні фінансові ресурси інвестора (прибуток, амортизаційні відрахування, відшкодування збитків від аварій, стихійного лиха, грошові нагромадження і заощадження громадян, юридичних осіб тощо); – позичкові фінансові кошти інвестора (облігаційні позики, банківські та бюджетні кредити); – залучені фінансові кошти інвестора (кошти, одержані від продажу акцій, пайові та інші внески громадян і юридичних осіб); – бюджетні інвестиційні асигнування; – безоплатні та благодійні внески, пожертвування організацій, підприємств і громадян.	– власні фінансові ресурси; – кошти державного бюджету; – кошти місцевих бюджетів; – кошти позабюджетних фондів; – кошти вітчизняних інвесторів; – кошти іноземних інвесторів; – кредити; – кошти з інших джерел.

Джерело: узагальнено автором на основі [1; 2; 6].

Проаналізувавши дані таблиці 1, можемо зробити висновок про те, що функціональну роль на організацію фінансування інноваційної діяльності покладають насамперед на державу. Відповідно до ст. 48 Закону України «Про наукову і науково-технічну діяльність», держава застосовує фінансово-кредитні та податкові важелі для створення економічно сприятливих умов із метою ефективного здійснення наукової і науково-технічної діяльності.

Одним із основних важелів є бюджетне фінансування. Бюджетне фінансування наукової та науково-технічної діяльності (крім видатків на оборону) здійснюється в розмірі не менше ніж 1,7 відсотка ВВП України шляхом базового та програмно-цільового фінансування [4].

В економічних умовах, що склалися на сьогодні в Україні, розраховувати на значне бюджетне фінансування інноваційної діяльності неможливо. Тому для більшості підприємств основним джерелом фінансування інноваційних проектів є власні кошти та іноземні інвестиції.

У таблиці 2 проаналізовано структуру джерел фінансування інноваційної діяльності в Україні за 2010–2015 рр., визначено частку фінансових ресурсів, які виділяла держава.

Таблиця 2

Структура джерел фінансування інноваційної діяльності в Україні за 2010–2015 рр.

Джерела фінансування	2010 р.	2013 р.	2014 р.	2015 р.
Усього	100,0	100,0	100,0	100,0
Зокрема за рахунок коштів				
Власних	59,3	72,9	85,0	97,2
Державного бюджету	1,1	0,3	4,5	0,6
Місцевих бюджетів	0,1	1,6	0,1	0,1
Позабюджетних фондів	0,0	0,0	0,4	0,0
Вітчизняних інвесторів	0,4	1,3	0,1	0,1
Іноземних інвесторів	30,0	13,1	1,8	1,2
Кредитів	7,8	6,6	7,3	0,7
Інших джерел	1,3	4,2	0,8	0,1

Джерело: складено автором за даними сайту Державної служби статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.ukrstat.gov.ua.

З таблиці видно, що у структурі джерел фінансування інноваційної діяльності в Україні стабільно переважали власні кошти, крім того їхня частка характеризувалася тенденцією до зростання – з 59,3% у 2010 р. до 97,2% у 2015 р. За результатами аналізу підтверджено, що участь держави у підтримці інноваційної діяльності є вкрай низькою. Це змушує підприємства використовувати інші джерела фінансових ресурсів із метою проведення інноваційної діяльності.

У розвинутих країнах одним із найбільш розповсюджених методів фінансового забезпечення інноваційної діяльності є залучення коштів сторонніх інвесторів, що, зокрема, здійснюється і через емісію акцій компанії [8].

Останнім часом в Україні активізувався такий тип фінансових інвесторів, як бізнес-ангели. Ними є заможні люди з багатим практичним досвідом у певній галузі економіки, які мають можливість і бажання, з різних причин, ризикнути частиною власних коштів. Українська асоціація бізнес-ангелів (UAngel) об'єднує підприємців та інвесторів на місцевому та міжнародному рівнях, а його головною ціллю є по-

шук проектів для спільного інвестування. Це зменшує ризики для кожного ангела та заодно підвищує шанси на успіх стартапу – завдяки спільному досвіду та знань ангелів.

Середній рівень вкладень українських бізнес-ангелів в вітчизняні інноваційні проекти вищий за аналогічний показник у Європі та США. Середній чек одного ангела в угоді складає в середньому 48 тис. дол., тоді, як бізнес-ангел у Європі інвестує в середньому 20 тис. дол., а в США – 25 тис. дол. Кожен третій вітчизняний бізнес-ангел «вклав» в технологічні компанії до півмільйона доларів за час своєї інвестиційної діяльності, вважаючи, що сильними боками українських інноваційних проектів є технологічна експертиза та вдала ідея [9].

Протягом останніх років члени UAngel вклали гроші в 87 проектів на загальну суму 7 млн дол. З червня 2014 р. асоціація збільшилася в три з половиною рази, і на цей момент об'єднує 35 інвесторів [9].

Поширеними в Україні також є венчурні фонди. Їхня діяльність регулюється Законом України «Про інститути спільного інвестування (пайові та корпоративні інвестиційні фонди)» від 15.03.2001 року. Відповідно до ст. 3 Закону інститут спільного інвестування – це корпоративний інвестиційний фонд або пайовий інвестиційний фонд. Інститут спільного інвестування здійснює діяльність із спільного інвестування − діяльність, що провадиться в інтересах учасників (учасника) інституту спільного інвестування та завдяки інституту спільного інвестування шляхом вкладення коштів спільного інвестування в активи інституту спільного інвестування [3].

В Україні венчурні фірми поки не виконують покладених на них функцій. За даними Української Асоціації Інвестиційного Бізнесу кількість венчурних інститутів суспільного інвестування в період із третього кварталу 2010 р. по другий квартал 2016 р. зменшилася з 1031 до 978 організацій, тобто на 5,2%. У третьому кварталі 2016 р. кількість венчурних ІСІ зросла до 990 одиниць. Тоді вартість чистих активів венчурних ІСІ зростала, хоч і незначними темпами – з 145233,9 млн грн у третьому кварталі 2013 р. до 204040,7 млн грн у третьому кварталі 2016 р. (на 40,5%) [10].

Висновки. Отже, за результатами проведеного дослідження встановлено, що для здійснення інноваційної діяльності необхідно використовувати різні джерела фінансування, оскільки кожне з них має свої переваги та недоліки. Однак вирішальну роль у джерелах фінансування інноваційної діяльності підприємств відіграють власні фінансові ресурси. Державна допомога має незначні за питомою вагою розміри, що негативно впливає на розвиток інновацій у нашій країні. На противагу державі, суттєве значення у фінансовому забезпеченні інноваційних процесів почали відігравати приватні іноземні інвестори та венчурні фонди. Не зважаючи на активізацію посередників на фінансовому ринку України, обсяг джерел фінансування інновацій залишається на низькому рівні.

Література:

1. Про інноваційну діяльність : Закон України від 04.07.2002 №40-IV (зі змінами і доповненнями) [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/40-15.

2. Про інвестиційну діяльність : Закон України від 18.09.1991 №1560-XII (зі змінами і доповненнями) [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/1560-12.

3. Про інститути спільного інвестування : Закон України від 05.07.2012 року №5080-VI (зі змінами і доповненнями) [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/5080-17.

4. Про наукову і науково-технічну діяльність : Закон України від 26.11.2015 року №848-VIII (зі змінами і доповненнями) [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/848-19/page4.

5. Антонюк Л. Л. Інновації : теорія, механізм розробки та комерціалізації : підручник / Л. Л. Антонюк, А. М. Поручник, В. С. Савчук. – К. : КНЕУ, 2003. – 394 с.

6. Державна служба статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.ukrstat.gov.ua.

7. Єрмак О. О. Джерела фінансування інноваційної діяльності в Україні / С. О. Єрмак, О. О. Лісніченко [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.m.nayka.com.ua/?op=1&j=efektyvna-ekonomika&s=eng&z=4034.

8. Кирик О. А. Джерела фінансування інноваційної діяльності авіакомпаній / О. А. Кирик // Сталий розвиток економіки. – Хмельницький, 2015. – № 1 (26). – С. 269–274.

9. Українська асоціація бізнес-ангелів [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://uangel.com.ua/#third.

10. Українська Асоціація Інвестиційного Бізнесу [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.uaib.com.ua/analituaib/publ_ici_quart.html.

11. Школьник І. О. Фінансовий менеджмент : навчальний посібник / І. О. Школьник, І. М. Боярко, Б. І. Сюркало. – Суми : Університетська книга, 2009. – 488 с.

© Н. А. Мамонтова, О. В. Менделюк

Отримано: 28 січня 2017 р.

Прорецензовано: 08 лютого 2017 р.

Прийнято до друку: 14 лютого 2017 р.

Мамонтова Н. А., Менделюк О. В. Джерела самофінансування підприємств: їх склад та структура за кризових умов / Н. А. Мамонтова, О. В. Менделюк // Наукові записки Національного університету «Острозька академія». Серія «Економіка» : науковий журнал. – Острог : Вид-во НУ«ОА», березень 2017. – № 4(32). – С. 59–62.

УДК: 330

JEL-класифікація: M 210

Мамонтова Наталія Анатоліївна,
професор, доктор економічних наук, завідувач кафедри фінансів, обліку і аудиту,
Національний університет «Острозька академія»
Менделюк Оксана Василівна,
магістрантка, Національний університет «Острозька академія»

ДЖЕРЕЛА САМОФІНАНСУВАННЯ ПІДПРИЄМСТВ: ЇХ СКЛАД ТА СТРУКТУРА ЗА КРИЗОВИХ УМОВ

У статті розглянуто склад і структуру внутрішніх джерел фінансування за трьома напрямами формування фінансових ресурсів; надано детальну характеристику кожного джерела окремо; визначено фактори, що обумовлюють вибір ефективного механізму самофінансування підприємства за кризових умов.

Ключові слова: *власний капітал, самофінансування, внутрішні джерела фінансування, фінансові ресурси, статутний капітал, амортизаційний фонд, нерозподілений прибуток.*

Мамонтова Наталья Анатольевна,
профессор, доктор экономических наук, заведующий кафедрой финансов, учета и аудита,
Национальный университет «Острожская академия»
Менделюк Оксана Васильевна,
магистрантка, Национальный университет «Острожская академия»

ИСТОЧНИКИ САМОФИНАНСИРОВАНИЯ ПРЕДПРИЯТИЙ: ИХ СОСТАВ И СТРУКТУРА В КРИЗИСНЫХ УСЛОВИЯХ

В статье рассмотрены состав и структура внутренних источников финансирования по трем направлениям формирования финансовых ресурсов; предоставлено подробную характеристику каждого источника в отдельности; определены факторы, обусловливающие выбор эффективного механизма самофинансирования предприятия в кризисных условиях.

Ключевые слова: *собственный капитал, самофинансирования, внутренние источники финансирования, финансовые ресурсы, уставной капитал, амортизационный фонд, нераспределенная прибыль.*

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

SOURCES SELFCOMPANIES: THEIR COMPOSITION AND STRUCTURE IN CRISIS

The article deals with the composition and structure of domestic sources of funding in three areas of financial resources; provided a detailed description of each source individually; the factors that determine the choice of an effective mechanism of self-financing enterprises in crisis conditions.

Key words: *equity, self-financing, internal financing sources, financial resources, statutory fund, sinking fund, retained earnings.*

Постановка проблеми. Джерела самофінансування підприємства переважно розглядають як внутрішнє фінансування. Суми, отримані з внутрішніх джерел, як правило, не підлягають поверненню і належать до числа найбільш явних ресурсів, але мають властивість обмеженості. Проте наявність у достатньому обсязі власних грошових коштів та їх ефективне використання свідчать про високий рівень платоспроможності, ліквідності та фінансової стійкості підприємства. Через це всі можливості акумулювання фінансових ресурсів підприємства завдяки внутрішнім джерелам повинні бути виявлені та використані. Особливо це є актуальним за кризових умов, коли залучення фінансових ресурсів із зовнішніх джерел є проблемним та не завжди вигідним для підприємства.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Фінансування господарської діяльності суб'єктів господарювання завжди цікавили вітчизняних і зарубіжних учених. Власні підходи до визначення джерел фінансування підприємств обґрунтували у своїх наукових роботах: І. О. Бланк, І. М. Боярко, Є. Ф. Брігхем, Л. Д. Буряк, Ю. М. Воробйова, А. Б. Гончарова, Б. О. Жнякін, В. В. Краснова, Л. В. Кузьменко, Л. О. Коваленко, В. В. Кузьміна, Р. С. Квасницька, Н. Ю. Калач, А. М. Поддєрьогін, Г. О. Партин, Л. М. Ремньова, Н. Є. Селюченко, Б. І. Сюркало, Л. С. Ситник, В. Є. Черкасов, І. О. Школьник, В. М. Шаповалова, В. М. Шацька, В. М. Шелудько [1–5] та інші. Більшість із них поділяє думку, що використання залучених фінансових ресурсів здійснюється з двох основних джерел: внутрішніх (власних) та зовнішніх (чужих). Але ж їх склад та структура різняться та залишаються у фокусі наукових досліджень, незважаючи на суттєві досягнення в цьому напрямі внаслідок сталого розвитку підприємництва, зміни ринкової кон'юнктури та кризових факторів.

Мета і завдання дослідження. Метою статті є дослідження окремих складових джерел самофінансування підприємств за потенційними шляхами акумулювання фінансових ресурсів аби виявити основні з них та встановити фактори, що обумовлюють вибір ефективного механізму самофінансування підприємства в кризовий час.

Виклад основного матеріалу. Через нестабільність економічної ситуації та недоступність кредитних ресурсів підприємства повинні розраховувати насамперед на внутрішні фінансові джерела, що формуються завдяки власному капіталу, але можливість їх використання обмежена.

Власний капітал – це сума внесків засновників (учасників), що відображає обсяг прав власності, оцінених за ринковою вартістю на момент формування суб'єкта господарювання, та фінансові ресурси, які накопичені чи одержані в результаті ефективної діяльності підприємства, зокрема нерозподілений прибуток, амортизаційні відрахування і суми дооцінки необоротних активів, дохід від реструктуризації активів і стійкі пасиви. Отже, склад і структуру внутрішніх джерел фінансування доцільно розглядати за трьома напрямами формування фінансових ресурсів (таблиця 1):

– фінансові ресурси, які надані засновниками та учасниками підприємства;
– фінансові ресурси, які накопичені чи одержані в результаті ефективної діяльності підприємства;
– інші фінансові ресурси.

Таблиця 1

Склад та структура джерел самофінансування підприємства

Внутрішні джерела фінансування підприємства	Ресурси, надані засновниками й учасниками	Статутний капітал
		Додатковий фонд
	Ресурси, накопичені підприємством	Нерозподілений прибуток
		Резервний фонд
		Фонди спеціального призначення (фонд накопичення, фонд споживання, фонд соціальної сфери)
		Амортизаційний фонд
	Інші ресурси	Реструктуризація активів
		Стійкі пасиви
		Перерозподіл ресурсів

Для детального вивчення суті кожного джерела необхідно проаналізувати їх окремо. У момент створення суб'єкта господарювання відбувається первісне залучення фінансових ресурсів і формується статутний капітал.

Статутний капітал – це сукупність вкладів (у грошовому виразі) засновників (учасників) у майно підприємства під час його створення для забезпечення діяльності останнього в розмірах, визначених установчими документами. Статутний капітал за своїм матеріальним складом є сукупністю активів, інвестованих засновниками (учасниками), що відображає їхню вартість. У зв'язку з цим оцінка власного капіталу визначається оцінкою відповідних активів і зобов'язань. Проте це не означає, що загальна сума власного капіталу обов'язково дорівнюватиме ринковій вартості акцій підприємства або сумі, яку можна отримати від реалізації його чистих активів за умов безперервної діяльності.

Статутний капітал є одним із найсуттєвіших внутрішніх джерел фінансування і виконує такі функції: фундаментальну, гарантійну, регулятивну, організаційну та довгострокового фінансування.

Обов'язковість створення статутного капіталу передбачена законодавством для підприємств і товариств різних форм власності, а його мінімальний розмір – лише для господарських товариств. Так, згідно зі ст. 14 Закону України «Про акціонерні товариства» мінімальний розмір статутного капіталу акціонерного товариства (публічного та приватного) – це 1250 мінімальних заробітних плат з огляду на розмір ставки мінімальної заробітної плати, що діє на момент формування акціонерного товариства [6]. Розміри статутних капіталів товариства з обмеженою відповідальністю, товариства з додатковою відповідальністю, командитних та повних товариств не обмежуються відповідно до ст. 52 та ст. 65 Закону України

«Про господарські товариства» [7]. Зауважимо, що для приватних підприємств розмір статутного капіталу також не встановлено [8].

Джерелами створення статутного капіталу підприємств, залежно від організаційно-правових форм господарювання і форм власності, можуть бути: акціонерний капітал (для акціонерних товариств), пайовий капітал (для партнерських підприємств – товариств з обмеженою відповідальністю, кооперативних, орендних, командитних і т. д.), галузеві та бюджетні кошти (для державних підприємств) та ін. Для збільшення статутного капіталу використовують додатковий капітал. Джерелами його формування можуть бути сума дооцінки активів (основних засобів та інших матеріальних цінностей) і емісійний дохід, який виникає у випадку додаткової емісії акцій підприємства або, коли в разі первинної емісії акції продаються за ціною вище номіналу. Крім того, варто зауважити, що емісійний дохід належить до ресурсів, наданих засновниками й учасниками, а сума дооцінки активів – до ресурсів, накопичених підприємством. Нормативними документами заборонено використання статутного капіталу на цілі споживання.

До джерел коштів, які не розподіляються, а утримуються підприємством, як правило, з метою реінвестування відносять нерозподілений прибуток. Нерозподілений прибуток – частина чистого прибутку, отриманого в попередньому періоді, яка залишається в розпорядженні підприємства після виплати дивідендів та здійснення відрахувань у відповідні резервні фонди (за їх наявністю) згідно з установчими та нормативними документами, що регулюють діяльність цього суб'єкта господарювання. Аналізуючи нерозподілений прибуток із погляду важливого джерела самофінансування, слід звертати увагу на фінансові результати діяльності та дивідендну політику підприємства. Варто враховувати також законодавчі обмеження та чинний порядок виплати та оподаткування дивідендів. Основні напрями використання нерозподіленого прибутку можна визначити як накопичення та споживання, залежно від стратегічних перспектив розвитку суб'єкту господарювання.

Нерозподілений прибуток – основне джерело формування резервного капіталу. Цей страховий фонд є частиною власного капіталу підприємства і створюється для покриття збитків та втрат унаслідок здійснення господарської діяльності. Порядок формування цього фонду регламентується засновницькими документами. Однак чинним законодавством встановлено мінімальний розмір резервного капіталу (не менше 15% статутного капіталу) та мінімальний розмір щорічних відрахувань – не менше 5% чистого прибутку [9]. У наш час не передбачено ніяких податкових пільг при створенні резервного фонду.

Можливими, але не обов'язковими джерелами власного фінансування підприємства є фонди спеціального призначення, які формуються переважно завдяки нерозподіленому прибутку. Кількість таких фондів, порядок їх формування і цільового використання коштів регулюється статутом і іншими установчими документами підприємства. Фонди спеціального призначення, як правило, поділяються на фонд накопичення (кошти резервуються і спрямовуються на покращення матеріально-технічної бази підприємства), фонд споживання (кошти спрямовуються на вирішення соціальних питань та матеріального стимулювання працівників, а також на інші заходи, що не призводять до утворення нового майна підприємства) і фонд соціальної сфери (суми, спрямовані на утримання та розвиток соціальної сфери).

Фінансові ресурси, накопичені завдяки амортизаційним відрахуванням упродовж усієї господарської діяльності підприємства, утворюють амортизаційний фонд. Обов'язковою умовою його формування є продаж продукції (товарів, робіт, послуг) споживачу і надходження виручки від реалізації, яка забезпечує безперервний кругообіг коштів (нагадаємо, що амортизаційні витрати входять до складу собівартості, а остання відповідно складає основу ціни реалізації).

На відміну від прибутку, амортизаційні відрахування повністю залишаються в розпорядженні підприємства і є тимчасово вільними грошовими коштами, унаслідок чого внесені у склад внутрішніх джерел фінансування, якими підприємство розпоряджається самостійно. Вагомим моментом у реалізації завдань самофінансування є вибір підприємством ефективного методу нарахування амортизаційних відрахувань, з урахуванням очікуваного способу отримання економічних вигод від його використання, який прямо впливає на розмір амортизаційного фонду.

Згідно з П(С)БО 7 «Основні засоби» амортизація основних засобів (крім інших необоротних матеріальних активів) нараховується із застосуванням таких методів: прямолінійного, зменшення залишкової вартості, прискореного зменшення залишкової вартості, кумулятивного, виробничого [10]. Підприємство може застосовувати норми і методи нарахування амортизації основних засобів, передбачені податковим законодавством.

Раціональний перерозподіл ресурсів амортизаційного фонду за цільовим призначенням забезпечує процес розширеного відтворення.

Крім перерахованих вище джерел внутрішнього фінансування, підприємства знаходять інші внаслідок проведення реструктуризації активів (наприклад, реалізація або оренда зайвого майна), перерозподілу ресурсів (страхові відшкодування та резерви наступних витрат і платежів) чи використання стійких пасивів (коштів, які не належать підприємству, але постійно перебувають на його балансі).

Слід зауважити, що за умов використання, суми постійної нормальної кредиторської заборгованості (стійкі пасиви) прирівнюють до власних оборотних коштів.

Висновки. Як ми вже з'ясували, ключовим, але не єдиними джерелами внутрішнього фінансування підприємства є амортизаційний фонд та нерозподілений прибуток, раціональне цільове використання яких дозволить підвищити фінансову стійкість підприємства та зберегти його незалежність від зовнішніх інвесторів.

Самофінансування підприємств може здійснюватися різними способами і з різних джерел, що мають обов'язковий чи необов'язковий характер формування. І вибір найбільш ефективного механізму самофінансування підприємства в кожному випадку індивідуальний та залежить від багатьох факторів, серед яких можна виділити:

– організаційно-правову форму власності та вид діяльності підприємства;
– поточний фінансовий стан та рівень розвитку суб'єкта господарювання;
– доступність тих чи інших джерел самофінансування;
– матеріально-технічну базу та амортизаційну політику підприємства;
– соціально-економічні передумови існування та тенденції розвитку підприємства;
– інші.

Отже, акумулювання та раціональний перерозподіл фінансових ресурсів із внутрішніх джерел має вирішальне значення в забезпеченні стабільного стану будь-якого підприємства. А це обґрунтовує потребу подальшого вивчення цього процесу з метою виявлення потенційних напрямів оптимізації механізму самофінансування підприємств у мінливих умовах сьогодення.

Література:

1. Бланк І. О. Фінансовий менеджмент : навч. посіб. / І. О. Бланк. – К. : Ельга, 2008. – 722 с.
2. Кузьменко Л. В. Фінансовий менеджмент : навч. посіб. / Л. В. Кузьменко, В. В. Кузьмін, В. М. Шаповалова. – Х. : Олді-плюс, 2003. – 256 с.
3. Партин Г. О. Фінансовий менеджмент : навч. посіб. / Г. О. Партин Н. Є. Селюченко. – Львів : Видавництво Національного університету «Львівська політехніка», 2010. – 332 с.
4. Школьник І. О. Фінансовий менеджмент: навч. посіб. / І. О. Школьник, І. М. Боярко, Б. І. Сюркало ; за ред. І. О. Школьник. – Суми : Університетська книга, 2009. – 301 с.
5. Поддєрьогін А. М. Фінансовий менеджмент : [підручник] / А. М. Поддєрьогін. – К. : КНЕУ, 2005. – 536 с.
6. Закон України «Про акціонерні товариства» із змінами та доповненнями // Офіційний сайт Верховної ради України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : www.rada.gov.ua.
7. Закон України «Про господарські товариства» із змінами та доповненнями // Офіційний сайт Верховної ради України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : www.rada.gov.ua.
8. Лист № 1858 від 26.03.2004 «Щодо формування приватним підприємством статутного фонду» // Офіційний сайт Державного комітету України з питань регулярної політики та підприємництва [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.dkrp.gov.ua.
9. Господарський Кодекс України // Офіційний сайт Верховної ради України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/436-15/page4.
10. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 7 «Основні засоби» // Офіційний сайт Верховної ради України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/z0288-00.

© О. М. Мельник

Отримано: 18 січня 2017 р.

Прорецензовано: 02 лютого 2017 р.

Прийнято до друку: 10 лютого 2017 р.

Мельник О. М. Дебіторська заборгованість як спосіб тінізації доходів підприємства / О. М. Мельник // Наукові записки Національного університету «Острозька академія». Серія «Економіка» : науковий журнал. – Острог : Вид-во НУ«ОА», травень 2017. – № 4(32). – С. 63–66.

УДК : 336.6

JEL-класифікація: M 21

Мельник Олександра Миколаївна,
магістрантка Національного університету «Острозька академія»

ДЕБІТОРСЬКА ЗАБОРГОВАНІСТЬ ЯК СПОСІБ ТІНІЗАЦІЇ ДОХОДІВ ПІДПРИЄМСТВА

У статті визначено поняття «тіньова економіка». Описано умови функціонування підприємства «в тіні», методи приховування доходу, шляхом мінімізація платежів із податку на прибуток підприємств та єдиного соціального внеску. Розглянуто способи зменшення офіційної суми доходу (виручки) від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг). Описано приклад реального застосування схеми тінізації доходу підприємства через нарощення дебіторської заборгованості.

Ключові слова: *дебіторська заборгованість, тінізація доходів, тіньова економіка, ухилення від сплати податків, нелегальні доходи, управлінський облік, заробітна плата «в конвертах», тіньова рентабельність.*

Мельник Александра Николаевна,
магистрантка Национального университета «Острожская академия»

ДЕБИТОРСЬКА ЗАДОЛЖЕНОСТЬ КАК СПОСОБ ТЕНИЗАЦИИ ДОХОДОВ ПРЕДПРИЯТИЯ

В статье определено понятие «теневая экономика». Описано условия функционирования предприятия «в тени», методы укрытия доходов, путем минимизации платежей с налога на прибыль предприятий и единого социального взноса. Рассмотрено способы уменьшения официальной сумы дохода (выручки) от реализации продукции (товаров, робот, услуг). Описано пример реального применения схемы тенизации дохода предприятия путем наращивания дебиторской задолженности.

Ключевые слова: *дебиторская задолженность, тенизация доходов, теневая экономика, уклонение от уплаты налогов, нелегальные доходы, управленческий учет, заработная плата «в конвертах», теневая рентабельность.*

Oleksandra Mel'nyk,
magister, National University «Ostroh academy»

RECEIVABLES AS A WAY OF SHADOWING INCOMES OF AN ENTERPRISE

A concept of shadow economy is determined. Conditions for the operation of the enterprise «in the shadow», methods of hiding income by minimizing the payment of income tax of enterprises and single social contribution are described. The ways to reduce the amount of official income (revenue) from realization of products (goods and services) are examined. An example of the real use of shadowing schemes of income of the enterprise by increasing receivables is described.

Key words: *receivables, shadowing income, shadow economy, tax evasion, illegal income, management accounting, wages «in envelopes», shadow profitability.*

Постановка проблеми. В умовах кризи як політичної, так і економічної дуже гостро постає питання тінізації економіки, а саме приховування підприємствами своїх доходів. Тінізація доходів підприємств є однією із найбільших проблем економіки України, адже частка тіні в першому кварталі 2016 р., за даними Міністерства економічного розвитку і торгівлі України, знаходиться на рівні 41% від офіційного ВВП [8].

Найпоширенішими є уникнення або мінімізація платежів із податку на прибуток підприємств та єдиного соціального внеску. А для боротьби із цими процесами необхідно розуміти схеми їх виникнення.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Формування тіньового сектора економіки суб'єктами господарювання та проблеми легалізації тіньової економіки розглядали С. Я. Кісь, Г. Р. Кісь, М. І. Голяк, В. І. Поліщук, В. А. Предборський, О. А. Бурбело, І. І. Мазур, А. В. Базлюк, К. С. Логінова та інші.

Мета і завдання дослідження. У процесі дослідження необхідно проаналізувати ситуацію, що склалася та наочно відобразити процес приховування доходу підприємства через дебіторську заборгованість.

Виклад основного матеріалу. Тіньова економіка – це економічна діяльність, суб'єкти якої уникають офіційного обліку та сплати податків [7]; це економічна діяльність, яка не враховується і не контролюється офіційними державними органами, а також діяльність, спрямована на отримання доходу шляхом порушення чинного законодавства [10]; це не тільки ті сфери життєдіяльності суспільства, які стоять за

межами економіки, наприклад, незаконна торгівля зброєю, наркобізнес, проституція та інше, а насамперед порушення законів, відхід від сплати податків, які спостерігаються по суті справи, у всіх сферах підприємництва [9].

Зазвичай це уникнення або мінімізація платежів із податку на прибуток підприємств та єдиного соціального внеску. Якщо другого уникнути просто – нарахувати меншу офіційну заробітну плату працівнику, то для першого необхідно придумувати свої методи.

При цьому:

по-перше підприємство, яке працює частково в тіні повинно мати достатню тіньову рентабельність, щоб забезпечити прибуток із якого здійснюватимуться виплати так званої зарплати «в конвертах» та чисту рентабельність, щоб не викликати підозр із боку Державної фінансової інспекції;

по-друге, визначити який обсяг податку на прибуток воно все ж таки буде сплачувати – певну мінімальну суму, яка дозволяє отримувати підприємству офіційний прибуток, чи не сплачувати його взагалі, що передбачає збитковість діяльності підприємства.

З цього моменту розглядають усі можливі шляхи скорочення офіційних доходів, наприклад, виручки від реалізації (при цьому підприємство також не включає до витрат більшість затрат на виробництво цієї продукції), а значить тінізація частини обороту та ухиляння від сплати ПДВ.

Далі по мірі формування чистого прибутку/збитку підприємство відображає зростання адміністративних витрат, витрат на збут, інших операційних витрат, а також фінансових та інших витрат.

Розглянемо детально, що саме зменшує суму доходу (виручки) від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг).

Якщо підприємство продає свою продукцію безпосередньо кінцевим споживачам, то воно виробляє товари, що користуються найбільшим попитом згідно з управлінським обліком – купує сировину за готівку на підставних фізичних осіб, виплачує заробітну плату «в конвертах» та продає товари без укладення договорів купівлі-продажу.

Іншим способом тінізації доходу підприємства є співпраця із групою компаній та фізичних осіб підприємців, що купують продукцію та послуги один в одного, при чому або взагалі не сплачують за це коштів або сплачують їх лише частково, чим створюють дебіторську заборгованість у продавця. Своєю чергою ці товари чи послуги можуть продаватися за завищеною ціною, тобто до витрат на їх виробництво додають ті витрати, що насправді були понесені на виробництво інших товарів та послуг, що були відображені в управлінському обліку, або ж фактично не надаватися покупцю (лише «проходили в обліку» як надані).

Уже сформована дебіторська заборгованість або не погашається взагалі, або погашається лише частково, або регулярно поновлюється як результат постійної співпраці. Так, наприклад, один учасник «тіньової» групи може купувати в іншого послугу, до ціни якої входять реальні затрати та відсоток прибутку. Остання може бути здійснена реально, або ж лише на папері. Те саме відбувається і з купівлею-продажем товарів, коли одне підприємство-виробник купує ненаявні комплектуючі, з якими потім відпускає товар іншому учаснику групи, який в свою чергу не здійснює оплату та формує дебіторську заборгованість.

На наступному етапі обліку, а саме визначенні фінансових результатів діяльності підприємства дебіторська заборгованість провокує долучення до звіту суми виручки меншої, ніж та, що мала б бути отримана, у випадку проведення всіх розрахунків за товари, роботи та послуги. Також частина дебіторської заборгованості включається до складу інших операційних витрат – списання дебіторської заборгованості, яка не може бути погашена.

Для наочного прикладу розглянемо діяльність підприємства А за три роки.

Таблиця 1

Показники діяльності підприємства А за 1–3 роки

Показники	1	2	3	Абсолютний приріст суми, тис. грн		Темп приросту, %	
	сума, тис. грн	сума, тис. грн	сума, тис. грн	1–2	2–3	1–2	2–3
Чистий доход (виручка) від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг), тис. грн	8036	20016	27370	11980	7354	149,08	36,74
Фінансові результати від операційної діяльності, тис. грн	-339	1262	2212	1601	950	-	75,28
Фінансові результати від інвестиційної діяльності, тис. грн	0	-40	183	-40	223	100,00	-
Фінансові результати від фінансової діяльності, тис. грн	-1102	-2229	-2297	-1127	-68	50,56	2,96

Продовження таблиці 1

Фінансові результати від іншої діяльності, тис. грн	-30	702	0	732	-702	-	-
Фінансові результати від звичайної діяльності до оподаткування, тис. грн	-1471	-305	98	1166	403	-79,27	-
Чистий прибуток (збиток), тис. грн	-1485	-356	-29	1129	327	-76,03	-91,85
Дебіторська заборгованість за товари, роботи, послуги, тис. грн	1178	8074	8482	6896	408	585,40	5,05
Непокритий збиток, тис. грн	4461	4817	4846	356	29	7,98	0,60
Співвідношення дебіторської заборгованості та непокритого збитку, %	0,26	1,68	1,75	1,41	0,07	-	-
Різниця між непокритим збитком та дебіторською заборгованістю за товари, роботи, послуги, тис. грн	3283	-3257	-3636	-6540	-379	200,80	10,42
Частка дебіторської заборгованості за товари, роботи, послуги в доході (виручці) від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг), %	14,66	40,34	30,99	25,68	-9,35	-	-

Складено автором на основі фінансової звітності підприємства А за 1–3 роки.

Із даних таблиці видно, що обсяги чистого доходу (виручки) від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг) в аналізованому періоді постійно зростають, спочатку на 11980 тис. грн або 149,08%, а потім лише на 7354 тис. грн або 36,74%.

На етапі формування фінансових результатів від операційної діяльності в 1 році спостерігаємо збиток, тоді як уже у 2 – прибуток у розмірі 1262 тис. грн, а у 3 році відбувається його зростання на ще на 950 тис. грн або 75,28%. Чого не скажеш про фінансові результати від інвестиційної та фінансової діяльності. Інвестиційна діяльність принесла свої прибутки лише в 3 році – 183 тис. грн. Фінансова діяльність не лише не покращується, а погіршується – її результати в 2 році принесли додатково ще 1127 тис. грн або 50,56% збитку, а в 3–68 тис. грн або 2,96% відповідно. Фінансові результати від іншої діяльності коливались, проте значного впливу на фінансові результати не справили.

Надалі у 1 та 2 роках наявний збиток від звичайної діяльності до оподаткування, проте він має тенденцію до зниження, а саме на 1166 тис. грн, або 79,27%. У 2013 р. фінансовий результат від звичайної діяльності до оподаткування зріс на 403 тис. грн та постав у розмірі прибутку – 98 тис. грн.

Однак чистий прибуток в підприємства А в аналізованому періоді не з'явився, проте відбувалось зниження обсягів збитку. Так, протягом 1–2 років чистий збиток зменшився на 1129 тис. грн або 76,03%, а протягом 2–3 років – ще на 327 тис. грн або 91,85%.

В цей же час дебіторська заборгованість за товари, роботи, послуги зростає – у 2 році на 6896 тис. грн. або 585%, а у 3 ще на 408 тис. грн або 5,5%. Непокритий збиток теж зростає на 356 тис. грн або 7,98% в 2 році та 29 тис. грн або 0,6% у 3. При цьому частка дебіторської заборгованості в непокритому збитку підприємства в 1 році становила лише 0,26, у 2 на 1,41 більше, а в 3 ще на 0,07 більше та досягла рівня – 1,75. Тобто в 1 році повернення дебіторської заборгованості допомогло б підприємству вийти з кризи, а у 2 та 3 роках навіть вивело б його на достатній прибутковий рівень – 3257 тис. грн у 2 році та 3636 тис. грн у 3.

Ще одним показником тінізації доходу підприємства є частка дебіторської заборгованості за товари, роботи, послуги в доході (виручці) від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг), яка у 2 році зросла із 14,66% до 40,34%, а у 3 – зменшилась на 9,35% та становила 30,99%.

Наведені вище дані свідчать про те, що підприємство неефективно веде свою фінансову діяльність, проте свідомо не реформує її та близько 30% обороту товарів, робіт, послуг виводить у зростаючу дебіторську заборгованість.

Висновки. Отже, на основі проведеного дослідження можна стверджувати, що одним із способів тінізації доходів підприємства є накопичення штучно створеної дебіторської заборгованості. Остання своєю чергою зменшує дохід (виручку) від реалізації та одночасно дозволяє долучити не понесені, або долучені в управлінському обліку витрати до витрат підприємства. Результатом цього є зменшення прибутків або отримання збитків від діяльності, а значить тінізація доходів підприємства.

Література:

1. Бурбело О. А. Детінізація економіки : (організаційно-правові проблеми) : монографія / О. А. Бурбело, М. М. Калашніков. – Луганськ : РВВ ЛДУВС ім. Е. О. Дідоренка, 2008. – 191 с.

2. Горицька Н. Бухгалтерський облік і відображення у фінансовій звітності витрат відповідно до П(С)БО 16 «Витрати» [Електронний ресурс] / Н. Горицька. – Режим доступу : http://dtkt.com.ua/debet/ukr/2000/11/11stan1.html.

3. Євлаш Т. О. Інформаційне забезпечення обліку операцій з дебіторської заборгованості та його удосконалення / Т. О. Євлаш // Вісник Запорізького національного університету. – 2010. – № 4(8). – С. 161–171.

4. Кісь С. Я. Формування тіньового сектора економіки України макроекономічними суб'єктами / С. Я. Кісь, Г. Р. Кісь, М. І. Голяк // Науковий вісник Херсонського державного університету. – 2014. – Випуск 6. – Частина 1. – С. 210–215.

5. Левицька С. О. Звітність підприємств : навч. посібник / С. О. Левицька. – Рівне : НУВГП, 2008. – 178 с.

6. Поліщук В. І. Дослідження тіньової економіки в Україні [Електронний ресурс] / В. І. Поліщук. – Режим доступу : http://intkonf.org/polischuk-v-i-doslidzhennya-tinovoyi-ekonomiki-v-ukrayini.

7. Сірко А. В. Економічна теорія. Політекономія : навч. пос. / А. В. Сірко. – К. : ЦУЛ. – 2014. – 416 с.

8. Тенденції тіньової економіки в Україні І квартал 2016 року / Міністерство економічного розвитку і торгівлі України // [Електронний ресурс]. – Режим доступу : https://www.google.com.ua/url?sa=t&rct=j&q=&esrc=s&source=web&cd=1&ved=0ahUKEwjinJjou4PRAhXI3CwKHdFMCN0QFggZMAA&url=http%3A%2F%2Fwww.me.gov.ua%2FDocuments%2FDownload%3Fid%3Deb2d8a78-d74b-44f8-aa09-bc5b6ef535b6&usg=AFQjCNGnao82YehaV-Bp7gg6ZQlqMC86tw&sig2=MbrnEww_hn1QaOjfu4Eojg&bvm=bv.142059868,d.bGg.

9. Тіньова економіка : сутність, особливості та шляхи легалізації : монографія / за ред. З. С. Варналія. – К. : Вид-во НІСД, 2006. – 576 с.

10. Турчинов О. В. Тіньова економіка : теоретичні основи дослідження / О. В. Турчинов. – К. : Вид-во Артек, 1995. – 300 с.

© В. В. Опанасюк

Отримано: 10 березня 2017 р.

Прорецензовано: 18 березня 2017 р.

Прийнято до друку: 22 березня 2017 р.

Опанасюк В. В. Індустрія 4.0: місце України в міждержавній кооперації і спеціалізація / В. В. Опанасюк // Наукові записки Національного університету «Острозька академія». Серія «Економіка» : науковий журнал. – Острог : Вид-во НУ«ОА», березень 2017. – № 4(32). – С. 67–71.

УДК 339.9

JEL-класифікація: F 52

Опанасюк Віталій Віталійович,
доцент, МАУП

ІНДУСТРІЯ 4.0: МІСЦЕ УКРАЇНИ В МІЖДЕРЖАВНІЙ КООПЕРАЦІЇ І СПЕЦІАЛІЗАЦІЯ

Стаття присвячена дослідженню місця України в міждержавній кооперації і спеціалізації з точки зору Індустрії 4.0. У статті висвітлено основні напрями міжнародної кооперації України, досліджений процес входження України у світове господарство у форматі реалізації Індустрії 4.0. Висвітлено перспективи спеціалізації України в напрямі аутсорсингу ІТ-послуг. Встановлено та обґрунтовано передумови розвитку Україні на ринку аутсорсингових послуг у сфері ІТ-послуг у форматі розквіту Індустрії 4.0.

Ключові слова: *міждержавна кооперація, спеціалізація, аутсорсинг, ІТ-послуги, глобальний розподіл праці.*

Опанасюк Виталий Витальевич,
доцент, **МАУП**

ИНДУСТРИЯ 4.0: МЕСТО УКРАИНЫ В МЕЖГОСУДАРСТВЕННОЙ КООПЕРАЦИИ И СПЕЦИАЛИЗАЦИЯ

Статья посвящена исследованию места Украины в межгосударственной кооперации и специализации с точки зрения индустрии 4.0. В статье освещены основные направления международной кооперации Украины, исследовано процесс вхождения Украины в мировое хозяйство в формате реализации индустрии 4.0. Освещены перспективы специализации Украины в направлении аутсорсинга ИТ-услуг. Установлены и обоснованы предпосылки развития Украины на рынке аутсорсинговых услуг в сфере ИТ-услуг в формате расцвета индустрии 4.0.

Ключевые слова: *межгосударственная кооперация, специализация, аутсорсинг, ИТ-услуги, глобальное разделение труда.*

Vitaliy Opanasiuk,
Associate Professor, AIDP

THE PLACE OF UKRAINE IN THE INTER-COUNTRY COOPERATION AND SPECIALIZATION

The article investigates the place of Ukraine in interstate cooperation and specialization in terms of Industry 4.0. specialization in terms of Industry 4.0. The article highlights the main areas of international cooperation of Ukraine. The process of Ukraine's entry into the global economy in the form of implementation Industry 4.0 is investigate. The main features. The article highlights the main directions of international cooperation of Ukraine, presented the prospects for its specialization in the direction of outsourcing IT services. Highlights the prospects of its specialization towards outsourcing IT services. Established and justified prerequisite of Ukraine in the market of outsourcing services in IT services in a format flowering Industry 4.0.

Key words: *interstate cooperation, specialization, outsourcing, IT Services, a global division of labor.*

Постановка проблеми в загальному вигляді та її зв'язок із важливими науковими чи практичними завданнями. На сьогодні глобальний розподіл праці є визначальним чинником у розвитку світогосподарських зв'язків і однією з найголовніших тенденцій світового господарського прогресу [2, с. 58]. Глобальний розподіл праці – це найвищий ступінь розвитку суспільного територіального поділу праці, який спирається на спеціалізацію виробництва окремих країн на певних видах продукції та послуг. Країна отримує найбільший економічний ефект у разі такої комбінації чинників, яка забезпечує максимальне зниження матеріальних і трудових витрат на виробництво продукції та послуг кращої якості, в більшій кількості під час тих же витрат. Кожна країна-суб›єкт глобального поділу праці прагне отримати високу економічну ефективність галузей національної економіки, мінімізацію витрат суспільної праці і забезпечити конкурентоспроможність товарів і послуг національних виробників на світових ринках. У країнах, які використовують можливості і переваги участі в глобальному поділі праці, як правило, спостерігаються набагато вищі темпи економічного і соціального розвитку.

Аналіз останніх досліджень і публікацій, у яких започатковано розв'язання цієї проблеми і на які спирається автор, виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми, котрим присвячується означена стаття. Методологічною та інформаційною основою роботи є наукові праці, матеріали періодичних видань, ресурси Internet, нормативно-правові акти. ІТ-аутсорсинг в Україні, як діяльність і один із найбільших елементів такої бізнес-моделі досліджували І. Матвій, який досліджує особливості ІТ-аутсорсингу в Україні. В. С. Бєліков та Н. М. Грущинська розглядає питання, пов′язані з аутсорсингом ІТ-проектів в Україні, через призму досвіду західноєвропейських та східноєвропейських країн.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Мета роботи полягає у визначені перспектив, місця і спеціалізації України в міждержавній кооперації точки зору індустрії 4.0. Для досягнення мети в робот поставлені такі завдання: дослідити передумови спеціалізації та місце України в міждержавній кооперації і спеціалізація; дослідити роль українського сектору ІТ-послуг та надання аутсорсингових послуг, як потенційного учасника глобального ринку та визначити місце ІТ у структурі експорту послуг України; висвітлити перспективи спеціалізації України в напрямі аутсорсингу ІТ-послуг.

Виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів. У сучасному розумінні міжнародна кооперація міжнародний поділ праці – це спеціалізація окремих країн на певних видах діяльності: товарах, послугах, технологічних процесах, які реалізуються на світовому ринку. Головним напрямом розвитку міжнародного поділу праці стало розширення міжнародної спеціалізації і кооперації виробництва. Міжнародну кооперацію і міжнародну спеціалізацію розглядають як форми міжнародного поділу праці, оскільки висловлюють його сутність.

Конкретну предметну спеціалізацію тієї чи іншої країни на окремих товарах (сировина, продовольство, обладнання, наукові розробки, інформаційні програми, патенти і ліцензії, деталі та вузли і т.п.) і послуги (туризм, морський транспорт, банківські операції, інжинірингові послуги і т.д.) визначають поєднанням національних і міжнародних чинників [1, с. 15]. Але, володіючи певною історичною й економічною наступністю, вона з часом може досить значно видозмінюватися.

Як відомо, найбільш узагальнена ознака Індустрії 4.0 є інтернет речей. Усі види персоніфікованого виробництва, виробництво штучне, персоніфіковані сервіси до логістика.

На думку Н. М. Грущинської [2, с. 60], для України процес входження у світове господарство супроводжувався формуванням нераціональної структури експорту, а значить малоперспективної моделі міжнародної спеціалізації. Основні риси моделі міжнародної спеціалізації економіки країни пов'язані з тим, що Україна експортує на міжнародні ринки ті товари (харчові продукти, руди, метали, передусім чорні), які є відносно малодинамічними та характеризуються скороченням їхньої частки в глобальних продажах товарів. Водночас украй мізерними є поставки на високотехнологічні ринки, які визначають перспективи розвитку світової економіки.

Кооперація сьогодні є репродуктивної основою соціально-економічного та науково-технічного прогресу у світі, центром глобальних процесів, регіональної економічної інтеграції, транснаціоналізації міжнародної промислової кооперації і глобалізації світової економіки. Ця форма взаємодії була каталізатором для реструктуризації промисловості, зокрема з-за широкого застосування електронних та інформаційних технологій.

Міжнародна спеціалізація і кооперація відповідають високому рівню розвитку продуктивних сил і є однією з найважливіших об'єктивних передумов для подальшого розвитку інтернаціоналізації господарського життя, зміцнення взаємозв›язку національних економік.

Важливість міжнародної кооперації пов'язана з постійною тенденцією збільшення капіталомісткості нових продуктів, що вимагає величезних фінансових ресурсів. Міжнародна кооперація дозволяє значно скоротити час підготовки нових продуктів і зменшити їх капіталоємність. Особливе значення в цей час грає і міжнародна виробнича спеціалізація, зокрема технологічна і науково-технічна. Роль міжнародної промислової і технологічної кооперації полягає в модернізації економіки завдяки диверсифікації експорту. Міжнародна промислова і технологічна кооперація є каналом поширення і джерелом ноу-хау, технологічних інновацій і нововведень і широко використовується під час спільних досліджень і розробок нових технологій [4, с. 18].

Важливим для реалізації набутого науково-технологічного потенціалу є співробітництво України в галузі науки і технологій із багатьма країнами. У сфері міжнародного співробітництва широко поширена як альтернативний варіант кооперації підприємств практика об'єднання високотехнологічних компаній з різних країн на договірній основі для реалізації окремих науково-виробничих проектів. Цей процес відбувається насамперед шляхом створення крупних міжнародних консорціумів, техно-логічних спілок та альянсів між провідними ТНК, спільних підприємств, а також в інших формах, основу яких складає договір між учасниками. Серед таких організаційних структур як приклад можна привести: Airbus і Eurfighter (союз ТНК в авіаційній сфері); Microelectronics and Computer Technology Corporation (MCC) і Sematech (союз ТНК у сфері виробництва комп›ютерної техніки); спільне підприємство Eurocopter (об'єднання ТНК в авіаційній сфері) [1, с. 20].

В умовах стрімкого розвитку світового господарства для України регіональні інтеграційні процеси є одним з найважливіших чинників розвитку національної економіки. При цьому пріоритетним завданням української економіки залишається переорієнтація міжнародної спеціалізації від сировинних експортно-орієнтованих галузей до наукомістких. З урахуванням економічних умов, у яких сформувалася сучасна міжнародна спеціалізація України, а також беручи до уваги тенденції і пріоритети розвитку лідерів світової економіки (ЄС, США, нові індустріальні країни), очевидні перспективи для нашої країни має розвиток ІТ-послуг.

Згідно з даними Міністерства економічного розвитку і торгівлі у 2015 р. загальний експорт України становив 46,6 млрд дол. При цьому товари склали 81,8% від експорту (38 млрд дол.), а послуги 18,2% (9,6 млрд дол.) [5]. В експорті послуг категорія ІТ-послуг займає друге місце після транспортних. Якщо аналізувати місце ІТ у структурі експорту послуг, то вони посідають друге місце. Якщо досліджувати їх положення в загальній структурі експорту, то вони на дев'ятому місці, значно поступаючись багатьом традиційним для України напрямками торгівлі (таблиця 1).

Таблиця 1.

Найбільші сектори експорту товарів і послуг України за 2015 р. [3]

Категорія	Сума, млрд дол. США	Місце в структурі експорту, %
Чорні метали	8	1
Зернові культури	6	2
Транспортні	5,2	3
Жири та мастила	3,3	4
Руди, шлак, зола	2,2	5
Електричні машини	1,9	6
Реактори ядерні, котли, машини	1,9	7
Послуги у сфері ІТ	1,5	8

За кордоном Україна асоціюється з аутсорсингом ІТ-послуг. Закордонним замовникам Україна надає 90% аутсорсингу ІТ-послуг. За темпами зростання ІТ аутсорсингу Україна займає друге місце у світі після Індії. За даними НБУ відбулось зростання експорту ІТ-послуг – телекомунікаційних, комп'ютерних та інформаційних – із країни, на тлі загального падіння експорту. Частка ІТ в експорті послуг у 2015 р. збільшилася до 17%, а обсяг – до 2,1 млрд дол. При цьому загальний експорт послуг з України у 2015 р. знизився на 16,9% до 12,4 млрд дол.

Інформаційні технології стали єдиним видом експорту послуг, який постійно зростав протягом останніх років. Найбільшу частину експорту цього виду становлять комп'ютерні послуги (79%), переважно це аутсорсинг розробки програмного забезпечення. Серед причин бурхливого розвитку цієї сфери можна виділити відносно низьку вартість послуг українських ІТ-фахівців [6].

Україна – це перспективний центр надання аутсорсингових послуг насамперед для європейських компаній. Порівняно з азіатськими країнами в нас є перевага в тому, що ми ближче і можемо вигравати на годинний різниці, транспортних витратах. Щоб Україну стали розглядати як потенційного учасника глобального ринку, необхідно підвищувати прозорість ведення бізнесу та інвестиційний клімат, рівень знання англійської мови та ІТ-технологій, якість освіти в межах вузьких спеціальностей. До 2020 р. Україна має намір вийти в лідери в галузі ІТ-аутсорсингу. Новий проект, який передбачає створення 100 тис. робочих місць у цій сфері, запускає український уряд разом із представниками ІТ-компаній. Очікується отримання доходів понад 10 млрд дол. США від ІТ-послуг у США і ЄС, а також 1 млрд дол. США інвестицій у розширення і модернізацію освітньої системи [7].

Ринок ІТ-аутсорсингу є дуже жорстким і конкурентним. Він також характерний високим професіоналізмом у наданні послуг і динамічним розвитком. У найближчі 5–6 років Україна, будучи сьогодні регіональним лідером у Центральній і Східній Європі в галузі ІТ, здатна зайняти унікальну нішу і на світовому ринку послуг. За даними міжнародної компанії Zinnov Management Consulting, лідери (Китай і Індія) разом контролюють 91% світового ринку аутсорсингу, обсяг якого оцінюється в 15 млрд дол. США. Однак уже зараз провідне місце на світовому ринку ІТ-аутсорсингу займає Львів. В останні роки український сегмент бурхливо розвивався: щорічно фіксують приріст фірм і числа співробітників на третину. До того ж, ціни на послуги українських ІТ-спеціалістів значно нижче, ніж у сусідніх країнах, а якість послуг – одна з кращих у Європі. Тому у вітчизняному ІТ-ринку вкрай зацікавлені іноземні інвестори. А зміни в податковому законодавстві повинні привести до того, що багато фірм вийдуть із підпілля і почнуть платити податки, працюючи на замовників, які часом перебувають в інших країнах.

Найбільше українські аутсорсери працюють із США – на цю країну припадає близько 80% експорту ІТ-послуг, за ними країни Євросоюзу і Ізраїль. Серед конкурентних переваг України – широкий спектр

технічних можливостей (від програмного забезпечення до промислової інженерії). Успіх українських розробників на міжнародних технологічних виставках також піднімає рейтинг країни.

Проте можна стверджувати, що українська ІТ-індустрія може втратити як темпи розвитку, так і вагу в міжнародній кооперації. Причина таких загроз:

1. Українська ІТ-індустрія не є замовником кінцевого продукту, не є власником кінцевого продукту, а є «сировиною», тимчасовим партнером.

2. Привабливість української, як і індійської ІТ-індустрії будується на низьких витратах на оплату праці фахівців, проте ця перевага тане на очах.

3. Дефіцит програмістів явище тимчасове і насичення із розвитком big data настане дуже скоро. За деякими підрахунками у 2020–2025 рр.

4. Знання та час програмістів є ресурсом для виробництва продукту, користь якого має не українська ІТ-індустрія.

Щоб у розквіт Індустрії 4.0 Україна не втратила накопичені переваги все сьогодні потрібно:

1. Визначити, що саме в епоху Інтернету речей ми будемо виробляти, підтримувати, апгрейдити, та які кінцеві сервіси будуть корисними для споживачів усього світу протягом хочаб 5–10 років.

2. Визначити, як зберегти за собою ноу-хау та отримувати плату (приклад Nokia), та не бути поглиненим ТНК.

3. Визначити, яка виключна роль української ІТ-індустрії може анансована та підтримана на певний проміжок часу:

– накопичення, убезпечення даних для глобального споживання;

– інтеграційні, комунікативні роботи програмного та фізичного характеру;

– побудова важкої інфраструктури;

– наукоємні роботи з робототехніки, надпровідників;

– дослідження, що мають неоднозначні етичні відгуки, інтеграційні дослідження з роботизації людини, дослідження людина-софт, людина-техніка, людина-інтернет.

Теоретично можливо, що міжнародна та внутрішня ситуація буде використана компаніями, як можливість переглянути і перевизначити загалом парадигму ІТ-індустрії в країні, зокрема – напрями міжнародної кооперації і продажів. Основою для сценарію буде спільне використання ринком ряду глобальних технологічних трендів, враховуючи розвиток систем із відкритим кодом, а також розвиток за напрямами «аналітика-соціальність-мобільність-хмарність». У цьому випадку не передбачається примусової тотальної відмови від сформованих вендорських систем. Швидше, буде використана ситуація з дефіцитом коштів у найбільших замовників для пропозиції їм точкових рішень, зв'язаних із встановленими «важкими» вендорськими системами, розвиваючих функціонал у тих зонах виробничих процесів, де можливе отримання швидкої віддачі від підвищення ефективності виробництва.

На відміну від міжнародних рішень, орієнтованих загалом на високу якість виробничих активів і процесів, розроблювальні рішення повинні враховувати реальні особливості основної маси виробничих систем – саме в цій зоні можна досягнути «проривів» у підвищенні ефективності. Успішне вирішення такого роду завдань може зробити розробки привабливими на безлічі ринків, які відчувають схожі проблеми з індустріальними активами і процесами. У цьому випадку компанії-розробники програмного забезпечення з України отримають серйозний шанс вийти з відносно вузьких ніш міжнародного ринку і почати конкуренцію за його найпривабливіші сегменти, пов'язані з автоматизацією управління бізнесом. Найбільш привабливим напрямом для такого роду експансії є Китай.

Висновки і перспективи подальших розвідок у цьому напрямі. У світлі наведеного аналізу можна стверджувати, що ІТ-аутсорсинг – лише один із сегментів у загальній структурі національної ІТ-індустрії і немає особливих підстав робити його пріоритетним щодо інших. До того ж, гіпер розвиток такого сегменту може призводити до серйозних ризиків, як демонструє приклад Індії. Безумовно, ІТ-аутсорсинг і офшорне програмування є дуже цікавий, можливо навіть – єдиний прагматичний шлях для країн, які починають створення індустрії з нуля. Але з цієї причини цей шлях мало прийнятний для України з її історичними традиціями самостійного опрацювання ІТ-систем усіх рівнів складності. З якоїсь точки зору можна стверджувати, що увагу до сектору офшорного програмування в Україні є результатом інерційного розвитку ряду концепцій, які сформувалися в 1990-і рр. в умовах слабкого внутрішнього попиту і нестачі компетенцій у створенні продуктів, конкурентоспроможних на світовому ринку.

Отже, розвиток спеціалізації України в напрямі ІТ-аутсорсингу не повинен ставитися як самостійне завдання поза контекстом загальних можливостей і ризиків національної ІТ-індустрії. У будь-якому з варіантів розвитку в новому світовому і внутрішньому контексті, галузь безпосередньо аутсорсингу буде грати, швидше, допоміжну роль. Перед Україною не стоїть завдання прискореного створення національної школи в галузі інформаційних технологій, набагато актуальніше питання інтеграції існуючої школи у світовий ринок та успішної комерціалізації результатів її роботи. На тлі глобальних спостережень, які говорять про те, що бізнес аутсорсингу перейшов у фазу зрілості. Україна повинна, швидше, прагнути

до створення індустрії більш високого рівня, націленої на розробку готових продуктів, ефективних як на внутрішньому ринку (де частка вітчизняного програмного забезпечення поки що не перевищує 25%), так і у світовому масштабі. Серйозні глобальні перспективи відкриває переорієнтація з західних ринків на країни, які ще розвиваються, і перехід в ідеологію розробки, засновану на створенні масових і доступних рішень, які можна застосувати в країнах із невисоким рівнем відносного доходу, але швидким економічним зростанням. Цей шлях може дозволити українським компаніям переміститися з периферійних позицій на світовому ринку програмного забезпечення на ролі концептуальних лідерів глобальної цифрової трансформації.

Література:

1. Бєліков В. С. Науково-технічне спрямування міжнародної кооперації України / В. С. Бєліков // Актуальні проблеми міжнародних відносин. – 2012. – № 110 (ІІ), – С. 14–22.

2. Грущинська Н. М. Передумови формування спеціалізації України в умовах первинного географічного поділу праці / Н. М. Грущинська // Молодий вчений. – 2015. – № 4 (19). – С. 57–61.

3. Державна служба статистики України Економічна статистика / Зовнішньоекономічна діяльність [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.ukrstat.gov.ua.

4. Златкина Е. Д. Место научно-технологической специализации и кооперации в системе международных экономических отношений / Е. Д. Златкина // Современные проблемы науки и образования. – 2014. – № 4. – С. 12–30.

5. Національний банк України Інфляційний звіт [Електронний ресурс]. – Режим доступу : https://bank.gov.ua/control/uk/publish/category?cat_id=742185.

6. Міністерство економічного розвитку і торгівлі України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.me.gov.ua/News/List?lang=uk-UA&tag=News.

7. Україна обговорює лідерство в ІТ-сфері / Best Universities [Електронний ресурс]. – Режим доступу : Best Universities.

8. Экономическая и технологическая кооперация в разрезе секторов ЕЭП и Украины. – ЦИИ ЕАБР, 2013. – 96 с.

© Т. В. Семенюк

ISSN 2311-5149
ЕКОНОМІКА І УПРАВЛІННЯ ГАЛУЗЯМИ ТА ПІДПРИЄМСТВАМИ

Отримано: 12 березня 2017 р.

Прорецензовано: 17 березня 2017 р.

Прийнято до друку: 21 березня 2017 р.

Семенюк Т. В. Фінансові аспекти формування та використання майна підприємства / Т. В. Семенюк // Наукові записки Національного університету «Острозька академія». Серія «Економіка» : науковий журнал. – Острог : Вид-во НУ«ОА», травень 2017. – № 4(32). – С. 72–76.

УДК: 00336.647/648

JEL- класифікація: M20

Семенюк Тетяна Вікторівна,
магістрантка, Національний університет «Острозька академія»

ФІНАНСОВІ АСПЕКТИ ФОРМУВАННЯ ТА ВИКОРИСТАННЯ МАЙНА ПІДПРИЄМСТВА

У статті розглянуто підходи до визначення сутності поняття майна підприємства та викладено принципи його формування. Досліджено фінансові аспекти формування та використання майна суб'єкта господарювання на прикладі функціонуючого підприємства харчової промисловості України. На основі оцінки структури активів, ліквідності, фінансової стійкості та ділової активності виявлено недоліки у формуванні та використанні майна вказаного підприємства.

Ключові слова: *майно, активи, ліквідність, фінансова стійкість.*

Семенюк Татьяна Викторовна,
магістрантка, Национальный университет «Острожская академия»

ФИНАНСОВЫЕ АСПЕКТЫ ФОРМИРОВАНИЯ И ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ИМУЩЕСТВА ПРЕДПРИЯТИЯ

В статье рассмотрены подходы к определению сущности понятия имущества предприятия и изложены принципы его формирования. Исследованы финансовые аспекты формирования и использования имущества предприятия на примере функционирующего предприятия пищевой промышленности Украины. На основе оценки структуры активов, ликвидности, финансовой устойчивости и деловой активности выявлены недостатки в формировании и использовании имущества указанного предприятия.

Ключевые слова: *имущество, активы, ликвидность, финансовая устойчивость.*

Tatiana Semeniuk,
magister, National University «Ostroh Academy»

FINANCIAL ASPECTS OF PROPERTY AND USE OF ENTERPRISE

The article considers approaches to defining the essence of the concept of property companies and the principles of its formation. Investigated the financial aspects of the formation and use of property entity functioning on the example of the food industry in Ukraine. Based on the evaluation of asset structure, liquidity, financial stability and business activity is defective in the formation and use of the property company said.

Key words: *property, assets, liquidity, financial stability.*

Постановка проблеми. Розвиток ринкових відносин вимагає нових підходів до управління майном підприємства, його аналізу та оцінки, що здійснюється під час формування інформаційного та методичного забезпечення в системі економічного аналізу. Саме кількісний та якісний склад майна суб'єкта господарювання впливає на його фінансовий стан, здатність до економічного зростання та стійкість до кризових явищ, дає можливість підвищувати конкурентоспроможність та якість продукції, а також збільшувати обсяги виробництва. Тому будь-який власник зацікавлений у збереженні та примноження майна. Таким чином, проблеми ефективного формування та використання фінансових ресурсів стають першочерговими.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Теоретичні та практичні аспекти формування та використання майна суб'єкта господарювання, а також наукові підходи до їх класифікації розглядали у своїх працях вітчизняні та зарубіжні науковці, серед яких І. О. Білик, О. Д. Василик, А. М. Поддєрьогін, С. Майєрс, Р. Брейлі та ін.

Мета дослідження полягає у визначенні фінансових аспектів формування та використання майна підприємства на основі розгляду теоретичних та оцінки практичних аспектів досліджуваної проблематики.

Виклад основного матеріалу дослідження. У вітчизняній та зарубіжній економічній літературі немає єдиного підходу до визначення сутності майна підприємства. Зокрема, ряд економістів використовує поняття капітал, тоді як інші науковці ототожнюють досліджувану економічну категорію з активами. Зокрема, С. Мочерний, Я. Ларіна, О. Устенко та С. Юрій зазначають, що майно підприємства – це сукуп-

ність матеріальних і нематеріальних цінностей та боргових прав підприємств, джерелами формування яких є грошові та матеріальні внески засновників, доходи від цінних паперів; одержані кредити; капітальні вкладення і дотації з бюджетів; надходження від роздержавлення, зокрема приватизації власності; придбання майна в інших підприємств, організацій; благочинні внески та ін. [5, с. 3]. Своєю чергою М. Шеремета стверджує, що майно – це активи підприємства, його економічні ресурси [7, с. 296]. Відповідно до НП(с)БО 1 активи – це ресурси, що контрольовані підприємством/установою в результаті минулих подій, використання яких, як очікується, призведе до отримання економічних вигод у майбутньому [4]. Також існують певні розбіжності у трактуванні сутності поняття майна в законодавстві України. Зокрема, Цивільний кодекс України визначає, що майном як особливим об'єктом вважаються окрема річ, сукупність речей, а також майнові права та обов'язки [6]. Водночас у Господарському кодексі України зазначено, що майно – це сукупність речей та інших цінностей, що мають вартісне визначення, виробляються чи використовуються у діяльності суб'єктів господарювання та відображаються в їх балансі або враховуються в інших передбачених законом формах обліку майна цих суб'єктів [3]. Тому можемо констатувати неузгодженість актів різних галузей права, оскільки в господарській діяльності підприємство здійснює операції з майном, однак в обліку відображаються активи.

Для забезпечення ефективної діяльності суб'єкта господарювання, процес формування майна повинен бути ціле направленим, тому М. Шеремета виділяє такі принципи його формування:

1. Врахування найближчих перспектив розвитку операційної діяльності і форм її диверсифікації.
2. Забезпечення оптимального складу майна з позиції ефективності господарської діяльності.
3. Забезпечення відповідності обсягу і структури майна обсягу і структурі виробництва та збуту продукції.
4. Вибір найбільш прогресивних видів майна з позиції забезпечення росту ринкової вартості підприємства.
5. Забезпечення умов прискорення обороту майна в процесі його використання [7, с. 296].

З метою визначення джерел формування майна підприємства насамперед проаналізуємо склад і структуру активів ПАТ «Київхліб» (див. рис. 1).

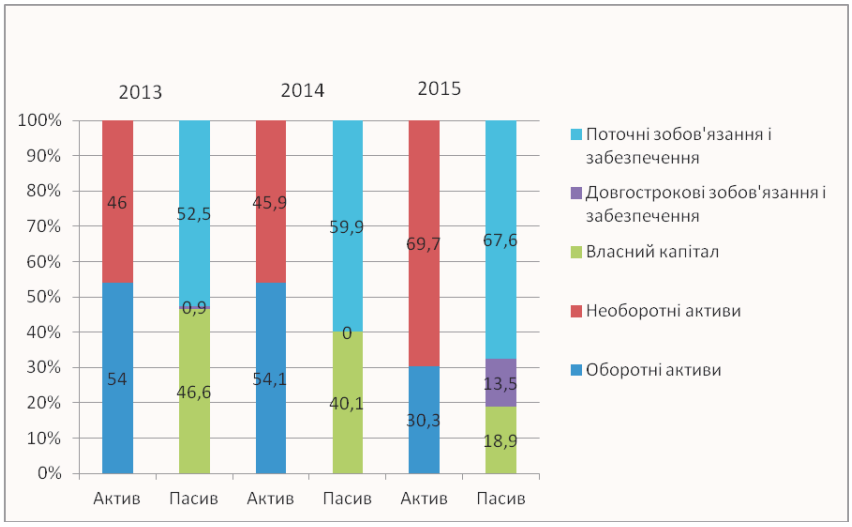


Рис. 1. Структура майна ПАТ «Київхліб» упродовж 2013–2015 рр.

Згідно із наведеним даними за аналізований період у складі майна ПАТ «Київхліб» питома вага необоротних активів зросла на 23,8%, що відбулося завдяки збільшенню вартості основних засобів на 37963 тис. грн. Таким чином, темп приросту необоротних активів виявився у 2,14 раза вищим, ніж оборотних коштів. Тому ситуація, що склалася на підприємстві, формує тенденцію до сповільнення оборотності всієї сукупності активів суб'єкта господарювання і створює несприятливі умови для його фінансової діяльності, оскільки приріст майна на 72,9% забезпечувався завдяки приросту необоротних активів. Це свідчить про те, що знову залучені фінансові ресурси переважно вкладено в менш ліквідні активи, що знижує ділову активність ПАТ «Київхліб». Водночас суттєве скорочення питомої ваги власного капіталу і зростання частки зобов'язань негативно вплинуло на фінансову стійкість досліджуваного суб'єкта, що відображено в показниках його фінансової стійкості.

Зміцнення майнового стану підприємства на основі управління його платоспроможністю й ліквідністю є одним із цільових завдань забезпечення фінансової стабільності суб'єкта господарювання, що концептуально відповідає інтересам власників. Таким чином, особливості формування та використання майна підприємства також впливають на його ліквідність та платоспроможність (див. таблицю 1).

Таблиця 1

Динаміка коефіцієнтів ліквідності ПАТ «Київхліб» за 2013–2015 рр.

Показники	Нормативне значення	Роки			Абсолютний приріст
		2013	2014	2015	2015-2014
Коефіцієнт абсолютної ліквідності	0,2–0,35	0,02	0,04	0,03	-0,01
Коефіцієнт швидкої ліквідності	0,7–0,8	0,62	0,61	0,46	-0,15
Коефіцієнт загальної ліквідності	1,0–2,0	1,03	0,90	1,03	0,13
Коефіцієнт ліквідності під час мобілізації коштів	0,5–0,7	0,31	0,29	0,57	0,28

Джерело: розраховано автором на основі фінансової звітності.

Як видно з таблиці 1, упродовж досліджуваного періоду ПАТ «Київхліб» завдяки наявним грошовим коштам могло погасити від 2% до 3% поточних зобов'язань відповідно, що свідчить про неплатоспроможність суб'єкта господарювання. Водночас невідповідність коефіцієнта швидкої ліквідності встановленим нормативам указує на нестачу в підприємства перспективної платоспроможності, при цьому завдяки очікуваним надходженням за відвантажену продукцію, виконані роботи або надані послуги ПАТ «Київхліб» могло погасити близько 46% короткострокових зобов'язань. Також величина коефіцієнта ліквідності під час мобілізації коштів у 2014 р. свідчила про недостатність матеріально-виробничих запасів ПАТ «Київхліб» для погашення короткострокових боргів у випадку необхідності їх розпродажу. Однак у наступному звітному періоді значення аналізованого показника зросло на 0,28 п. і досягло нормативного значення – 0,57, що оцінюємо позитивно. Також позитивно оцінюємо зростання у 2015 р. коефіцієнта загальної ліквідності на 0,13 п. щодо попереднього року до 1,03, оскільки це вказує на наявність у суб'єкта господарювання перспективної платоспроможності через період часу рівний середній тривалості обороту всіх оборотних активів.

Динаміка відносних показників фінансової стійкості ПАТ «Київхліб» наведена в таблиці 2.

Таблиця 2

Динаміка відносних показників фінансової стійкості (коефіцієнтів капіталізації) ПАТ «Київхліб» за 2013–2015 рр.

Показники	Нормативне значення	2013 р.	2014 р.	2015 р.	Абсолютний приріст
Коефіцієнт автономії	>0,5	0,47	0,40	0,19	-0,21
Коефіцієнт концентрації позикового капіталу	<0,5	0,53	0,60	0,81	0,21
Коефіцієнт фінансової залежності	<2	2,1	2,49	5,27	2,78
Коефіцієнт фінансової стійкості	0,75–0,9	0,48	0,40	0,32	-0,08

Джерело: розраховано автором на основі фінансової звітності.

Відповідно до наведених даних, упродовж 2013–2015 рр. відносні показники фінансової стійкості підприємства не відповідали нормативним значенням та свідчили про його залежність від кредиторів. Зокрема, станом на 31 грудня 2014 р. частка власного капіталу у фінансових ресурсах ПАТ «Київхліб» становила 40%, питома вага зобов'язань – 60%, стабільних джерел фінансування – 40%, а в розрахунку на 1 грн власного капіталу припадало 2,49 грн майна. У наступному звітному періоді ситуація суттєво погіршилась, оскільки питома вага власного капіталу в загальній сумі фінансових ресурсів суб'єкта господарювання скоротилась на 21% щодо попереднього року, натомість частка позикового капіталу досягла 81%. Також негативно оцінюємо скорочення на 8% стабільних джерел фінансування, разом із тим у розрахунку на 1 грн власного капіталу припадало 5,27 грн майна. Отже, зменшення в динаміці величини коефіцієнта автономії та фінансової стійкості з одночасним зростанням значення коефіцієнта заборгованості свідчить про додаткове залучення ПАТ «Київхліб» позикових джерел, що може стати причиною погіршення фінансового стану підприємства.

Динаміка показників ефективності використання ресурсів ПАТ «Київхліб» наведена в таблиці 3.

Таблиця 3

Динаміка показників ефективності використання ресурсів ПАТ «Київхліб» за 2013–2015 рр.

Показники		Абсолютний приріст		
	2013	2014	2015	2014–2013	2015–2014
Коефіцієнт оборотності капіталу	4,45	4,18	3,5	-0,28	-0,68
Тривалість обороту капіталу, днів	80,84	86,19	102,9	5,35	16,71
Коефіцієнт оборотності оборотних активів	8,33	7,73	5,46	-0,6	-2,27
Тривалість обороту оборотних активів, днів	43,22	46,57	65,93	3,35	19,36
Фондовіддача	5,55	5,31	11,9	-0,24	6,59
Коефіцієнт оборотності дебіторської заборгованості за продукцію, товари, роботи, послуги	24,49	19,70	15,42	-4,79	-4,28
Тривалість обороту дебіторської заборгованості за продукцію, товари, роботи, послуги, днів	14,70	18,27	23,34	3,57	5,07
Коефіцієнт оборотності запасів	19,97	18,90	8,33	-1,07	-10,57
Тривалість обороту запасів, днів	18,03	19,05	43,20	1,02	24,15
Коефіцієнт оборотності кредиторської заборгованості за товари, роботи, послуги	16,01	13,31	5,10	-2,70	-8,21
Тривалість обороту кредиторської заборгованості, за товари, роботи, послуги, днів	22,49	27,05	70,54	4,56	43,49
Операційний цикл, днів	32,73	37,32	66,54	4,59	29,22
Фінансовий цикл, днів	17,55	11,50	-3,99	-6,05	-14,26
Операційна рентабельність (збитковість) активів, %	0,29	-1,77	-1,09	-1,48	0,68
Чиста рентабельність (збитковість) активів, %	0,06	-5,07	-5,38	-5,01	-0,31

Джерело: розраховано автором на основі фінансової звітності.

Згідно з даними поданими в таблиці 3, за аналізований період динаміка показників ефективності використання ресурсів ПАТ «Київхліб» не має чіткої тенденції. Якщо у 2014 р. капітал підприємства здійснив 4 обороти, то на кінець 2015 р. значення показника скоротилось до 3,5 оборота, що стало причиною зростання тривалості обороту з 86 до 102 днів відповідно. Водночас негативно оцінюємо скорочення величини коефіцієнта оборотності дебіторської заборгованості, оскільки це свідчить про зростання ризику неодержання платежів та розширення комерційного кредиту ПАТ «Київхліб». Зокрема, у 2014 р. покупці розраховувались з підприємством за продукцію 20 разів, тоді як у 2015 р. значення показника скоротилось до 15 днів. Поряд з цим розрахунки здійснювались через 18 днів та 23 дні відповідно. Щодо розрахунків з кредиторами, то у 2014 р. ПАТ «Київхліб» розраховувалось із постачальниками за товари, роботи та послуги 13 разів через кожні 27 днів, тоді як у 2015 р. – 5 разів через 70 днів, що вказує на додаткове залучення суб'єктом господарювання комерційного кредиту та оцінюється негативно. Також за аналізований період відбулось збільшення операційного циклу підприємства, зокрема середній проміжок часу від часу отримання сировини і матеріалів до часу надходження коштів за готову продукцію становив у 2015 р. 66 днів, що порівняно з попереднім роком більше на 30 днів. Поряд з цим сповільнення оборотності кредиторської заборгованості суттєво вплинуло на тривалість фінансового циклу. Якщо у 2014 р. середній проміжок часу з часу розрахунку за придбані запаси до часу отримання коштів за готову продукцію становив 10 днів, то у 2015 р. значення показника набуло від'ємного значення, тобто ПАТ «Київхліб» розраховувалося з постачальниками товарів і послуг із затримкою в 4 дні після надходження коштів за продукцію, виготовлену з придбаних у них запасів. Таким чином, фінансова дисципліна суб'єкта господарювання погіршилась. Загалом зменшення оборотності капіталу, дебіторської заборгованості, запасів та зростання операційного циклу можна вважати виправданим, беручи до уваги збитковість основної діяльності суб'єкта господарювання.

Отже, фінансові аспекти формування та використання майна підприємства проявляються у впливі цих процесів на його фінансовий стан. Зокрема, на основі проведеного аналізу виявлено, що зміни в підходах до формування та використання майна ПАТ «Київхліб» у бік нарощення позикового капіталу відобразилися в негативних змінах фінансового стану досліджуваного суб'єкта, зокрема погіршення платоспроможності, ліквідності, ділової активності та фінансової стійкості. Таким чином, на ПАТ «Київхліб» необхідно вживати заходи із підвищення прибутковості та рентабельності, з метою відновлення нормальної структури пасиву, відповідного рівня фінансової стійкості та ліквідності.

Література:

1. Близнюк О. П. Класифікація джерел формування фінансових ресурсів підприємства / О. П. Близнюк, А. П. Горпинчеко // Вісник Міжнародного Слов'янського університету. Серія «Економічні науки». – Харків, 2012. – № 2. – С. 52–58.

2. Бродська І. І. Проблеми формування фінансових ресурсів підприємств / І. І. Бродська // «Економічні науки». – Серія «Облік і фінанси». – 2010. – Вип. 7 (25). – С. 182–189.

3. Господарський кодекс України: Відомості Верховної Ради України від 16.01.2003 р. № 436-IV. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/436-15.

4. Про бухгалтерський облік і фінансову звітність в Україні : Закон України від 16.07.1999 № 996-XIV. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/996-14.

5. Сольська В. В. Сутність та класифікаційні ознаки майна підприємства / В. В. Сольська // Економіка. Управління. Інновації. – 2016. – Вип. № 1 (16). – С. 1–13.

6. Цивільний кодекс України : Закон України від 16 січня 2003 р. № 435-IV. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/435-15.

7. Шеремета М. М. Майно підприємства : сутність, класифікація та принципи його формування / М. М. Шеремета // Економічний аналіз : зб. наук. праць каф. екон. аналізу Терноп. нац. екон. ун-ту. – Тернопіль, 2008. – Вип. 2. – С. 295–298.

© А. І. Танчин

Отримано: 18 березня 2017 р.

Прорецензовано: 22 березня 2017 р.

Прийнято до друку: 28 березня 2017 р.

Танчин А. І. Ефективність використання основних засобів на підприємстві : система показників оцінки та напрямки їх підвищення / А. І. Танчин // Наукові записки Національного університету «Острозька академія». Серія «Економіка» : науковий журнал. – Острог : Вид-во НУ«ОА», березень 2017. – № 4(32). – С. 77–80.

УДК: 658.27

JEL-класифікація: D24

Танчин Анна Ігорівна,
магістрантка, Національний університет «Острозька академія»

ЕФЕКТИВНІСТЬ ВИКОРИСТАННЯ ОСНОВНИХ ЗАСОБІВ НА ПІДПРИЄМСТВІ: СИСТЕМА ПОКАЗНИКІВ ОЦІНКИ ТА НАПРЯМИ ЇХ ПІДВИЩЕННЯ

У статті проаналізовано особливості використання основних засобів на підприємстві. Здійснено аналіз показників ефективності використання основних засобів на прикладі одного із вітчизняних підприємств. На основі проаналізованої тенденції зміни показників стану та ефективності використання основних засобів запропоновано основні напрями їх підвищення, що дає можливість поліпшити якість управлінських рішень не тільки щодо підвищення ефективності використання основних засобів, але господарської діяльності підприємства загалом.

Ключові слова: *основні засоби, основні фонди, ефективність використання, виробничі та невиробничі основні засоби.*

Танчин Анна Игоревна,
магістрантка, Национальный университет «Острожская академия»

ЭФФЕКТИВНОСТЬ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ОСНОВНЫХ СРЕДСТВ НА ПРЕДПРИЯТИИ: СИСТЕМА ПОКАЗАТЕЛЕЙ ОЦЕНКИ И НАПРАВЛЕНИЯ ИХ ПОВЫШЕНИЯ

В статье проанализированы особенности использования основных средств на предприятии. Осуществлен анализ показателей эффективности использования основных средств на примере одного из отечественных предприятий. На основе проанализированной тенденции изменения показателей состояния и эффективности использования основных средств предложены основные направления их повышения, что дает возможность улучшить качество управленческих решений не только в отношении повышения эффективности использования основных средств, но и хозяйственной деятельности предприятия в целом.

Ключевые слова: *основные средства, основные фонды, эффективность использования, производственные и непроизводственные основные средства.*

Anna Tanchyn,
magister, National University «Ostroh Academy»

THE EFFICIENCY OF USING THE FIXED ASSETS ON THE ENTERPRISE: THE SYSTEM OF INDICATORS AND THE WAYS OF ITS IMPROVING

The article analyzes the main features of fixed assets on the enterprise. The analysis of indicators of efficiency of use of fixed assets on the example of one of the domestic enterprises is introduced as whole. The article describes the ways of increasing the efficiency of use of fixed assets and the economic activity of the enterprise at all, which are based on the analysis of tendencies of change of indicators of the status and efficiency of their using.

Keywords: *the fixed assets, capital assets, efficiency of the use, productive and unproductive fixed assets.*

Постановка проблеми. Господарська діяльність вітчизняних суб'єктів господарювання тісно пов'язана із основними засобами, які становлять основну частину їхнього капіталу. Так, слід відзначити, що для формування фінансових результатів та підтримки конкурентоспроможності підприємства важливе місце відіграє їх стан та ефективність використання, яке сприяє покращенню всіх технічно-економічних показників, зокрема збільшенню випуску продукції, зниженню трудомісткості виготовлення та їх собівартості. Проте в Україні спостерігається ситуація, яка пов'язана із недостатніми капіталовкладеннями в оновлення основних засобів та їх вибуттям на підприємстві. Саме тому виникає необхідність постійного моніторингу стану основних засобів із метою не лише пошуку напрямків підвищення ефективності їх використання, але й покращенню господарської діяльності підприємства загалом.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питання ефективності використання основних засобів на вітчизняних підприємствах знайшли відображення в роботах таких учених-економістів, зокрема: З. В. Атлас, І. О. Борисюк, І. А. Бланк, С. Н. Паншина, Е. А. Іванов, А. М. Поддєрьогін, А. М. Турило, Н. В. Швець та багато інших. Проте питання ефективності використання основних засобів на підпри-

ємстві потребує подальшого наукового дослідження та практичних розробок, що пов'язано із низкою невирішених проблем та суперечливістю окремих теоретичних положень.

Мета і завдання дослідження. Метою дослідження є вивчення показників оцінки ефективності використання основних засобів на підприємстві та пошук напрямів їх підвищення.

Виклад основного матеріалу. Створення будь-якого вітчизняного підприємства потребує інвестування значної частки капіталу в довгострокові матеріальні активи, котрі існують фізично, виконують роль засобів праці та поряд із цим, становлять основу його виробничої потужності.

Загалом успішність управління основними засобами на вітчизняних підприємствах можна розглядати з позиції ефективності їх використання в господарській діяльності, що здійснюється шляхом вивчення їх обсягу, темпів зростання за відповідні періоди, співвідношенням окремих груп у загальній вартості фондів, визначенням активної частини фондів та причин зміни їх обсягів і структури [2, с. 174].

Таким чином, під час аналізу обсягу, структури та динаміки основних засобів необхідно враховувати, що різні види основних засобів беруть різну участь у процесі господарської діяльності підприємства. Також слід відзначити, що виробнича потужність на підприємстві визначається лише величиною промислово-виробничих основних засобів, тоді, як невиробничі основні засоби безпосередньої участі у виробництві не беруть, а лише забезпечують обслуговування культурно-побутових потреб колективу.

Проведемо аналіз обсягу, структури та динаміки основних засобів на прикладі ПАТ «Славутський комбінат «Будфарфор» за 2012–2014 рр. (таблиця 1).

Таблиця 1

Аналіз складу та структури основних засобів
ПАТ «Славутський комбінат «Будфарфор» за 2012–2014 рр., тис. грн

Показник	2012 р.	2013 р.	2014 р.	Відхилення 2013–2012 рр.		Відхилення 2014–2013 рр.	
				∑	%	∑	%
ОЗ – усього, зокрема:	289039	264925	255992	-24114	-8,34	-8933	-3,37
1. Виробничого приз-ня:	287817	263827	254924	-23990	-8,34	-8903	-3,37
– питома вага, %	99,58	99,59	99,58	0,01	0,01	-0,01	-0,01
1.1. Будівлі та споруди	135667	130723	129943	-4944	-3,64	-780	-0,60
– питома вага, %	46,94	49,34	50,76	2,41	5,13	1,42	2,87
1.2. Машини та обладнання	150413	132178	124311	-18235	-12,12	-7867	-5,95
– питома вага, %	52,04	49,89	48,56	-2,15	-4,12	-1,33	-2,67
1.3. Транспортні засоби	1574	786	592	-788	-50,06	-194	-24,68
– питома вага, %	0,54	0,30	0,23	-0,25	-45,52	-0,07	-22,05
1.4. Інші	163	141	78	-22	-13,50	-63	-44,68
– питома вага, %	0,06	0,05	0,03	0,00	-5,62	-0,02	-42,75
2. Невиробничого приз-ня:	1222	1098	1068	-124	-10,15	-30	-2,73
– питома вага, %	0,42	0,41	0,42	-0,01	-1,97	0,00	0,66
2.1. Будівлі та споруди	1048	963	967	-85	-8,11	4	0,42
– питома вага, %	0,36	0,36	0,38	0,00	0,25	0,01	3,92
2.2. Машини та обладнання	133	108	84	-25	-18,80	-24	-22,22
– питома вага, %	0,05	0,04	0,03	-0,01	-11,41	-0,01	-19,51
2.3. Транспортні засоби	0	0	0	0	0	0	0
– питома вага, %	0	0	0	0	0	0	0
2.4. Інші	41	27	17	-14	-34,15	-10	-37,04
– питома вага, %	0,01	0,01	0,01	0	0	0	0

Джерело: побудовано авторами на основі [5].

Відповідно до даних таблиці 1 слід зазначити, що загальна вартість основних засобів досліджуваного підприємства скоротилась з 289039 тис. грн у 2012 р. до 255992 тис. грн у 2014 р. Значну частка становлять основні засоби виробничого призначення, у складі яких переважають машини та обладнання загальною вартістю у 2012 р. на суму 150413 тис. грн, а у 2014 р. − 129943 тис. грн. Проте слід відзначити, що питома вага будівель та споруд виробничого призначення поступово зростає впродовж досліджуваного періоду, тоді, як частка виробничих машин характеризується скороченням у загальній вартості ПАТ «Славутський комбінат «Будфарфор», що може стати безпосередньою передумовою скорочення виробничих потужностей досліджуваного періоду.

Оскільки виробнича діяльність вітчизняних підприємств нерозривно пов'язана із основними засобами, проведемо аналіз структури основних засобів ПАТ «Славутський комбінат «Будфарфор» за виробничим та невиробничим призначенням (рис. 1).

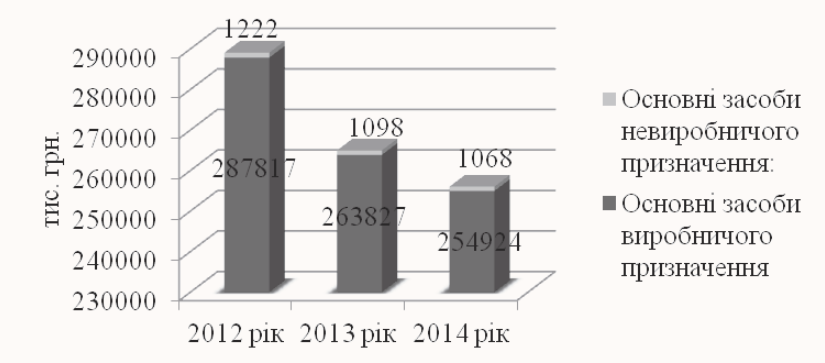


Рис. 1. Динаміка основних засобів ПАТ «Славутський комбінат «Будфарфор» за 2012–2014 рр.

Джерело: побудовано авторами на основі [5].

За даними аналізу рис. 1 видно, що розмір основних засобів виробничого призначення значно перевищує розмір основних засобів невиробничого призначення, що є показником прогресивності структури основних засобів. Проте слід відзначити, що негативним явищем для досліджуваного підприємства є зменшення загальної суми основних засобів на кінець досліджуваного періоду.

Для забезпечення процесу відтворення основних засобів виробничого призначення на ПАТ «Славутський комбінат «Будфарфор» важливе значення відіграє вивчення їхнього стану та використання, що є важливим фактором підвищення ефективної господарської діяльності досліджуваного підприємства. Таким чином, технічний стан основних засобів підприємства характеризують такі показники як коефіцієнт зносу та придатності, а ефективність використання – фондовіддача, фондомісткість, фондоозброєність, рентабельність основних засобів (таблиця 2) [3, с. 213].

Згідно із даними таблиці 2 слід відзначити, що впродовж досліджуваного періоду спостерігається зниження придатності основних засобів досліджуваного підприємства. Так, у 2012 р. коефіцієнт придатності основних засобів склав 0,72, а у 2014 р. − 0,60, що є прямим наслідком їх зношеності. Питома вага суми зносу основних засобів на ПАТ «Славутський комбінат «Будфарфор» у їх первісній вартості протягом 2012–2014 рр. збільшилася з 0,28 до 0,40.

Оберненим показником фондовіддачі є фондомісткість, яка у 2012 р. склала 0,68 грн/грн, у 2012 р. – 0,70 грн/грн, а у 2014 р. – 0,53 грн/грн.

Про зниження ефективності використання основних засобів у протягом 2012–2014 рр. свідчить зростання від'ємного значення рентабельності основних засобів, яка зменшилась з -8,95% до -108,39%.

Таблиця 2

Аналіз стану та ефективності використання основних засобів ПАТ «Славутський комбінат «Будфарфор» за 2012–2014 рр.

Показник	2012 рік	2013 рік	2014 рік	Відхилення 2013-2012 рр.		Відхилення 2014-2013 рр.	
				∑	%	∑	%
Коефіцієнт зносу	0,28	0,35	0,40	0,07	25,25	0,05	14,96
Коефіцієнт придатності	0,72	0,65	0,60	-0,07	-9,87	-0,05	-8,13
Частка орендованих ОЗ	0,07	0,07	0,12	0,00	5,59	0,05	65,39
Фондовіддача, грн./грн.	1,47	1,42	1,89	-0,05	-3,43	0,47	33,01
Фондомісткість, грн./грн.	0,68	0,70	0,53	0,02	3,56	-0,17	-24,82
Фондоозброєність, тис. грн./чол.	182,24	177,92	218,98	-4,32	-2,37	41,06	23,08
Рентабельність ОЗ, %	-8,95	-22,00	-108,39	-13,05	-145,73	-86,39	-392,70

Джерело: побудовано авторами на основі [5].

Таким чином, проведений аналіз стану та ефективності використання основних засобів ПАТ «Славутський комбінат «Будфарфор» свідчить про погіршення більшості із показників на кінець досліджуваного періоду, що є негативним чинником та загалом погіршує ефективність їх використання на досліджуваному підприємстві.

Отже, для ПАТ «Славутський комбінат «Будфарфор» виникає необхідність підвищення ефективності їх використання, що сприятиме безпосередньо:

• збільшенню обсягу виробництва продукції без додаткових капітальних вкладень на продукцію, яка користується попитом;

• скороченню витрат у розрахунку на одиницю продукції для підвищення прибутковості;
• прискоренню процесу оновлення основних темпів та темпів зростання продуктивності праці;
• скороченню витрат від морального зносу устаткування та машин.

Загалом комплекс заходів із покращення використання основних засобів на підприємстві можна розділити на дві групи, а саме збільшення екстенсивного завантаження та підвищення інтенсивного навантаження (рис. 2).

Проте слід зазначити, дві важливі обставини [4, с. 160]:

1) екстенсивне завантаження машин та устаткування на підприємстві обмежується календарним фондом часу, тоді, як можливість підвищення інтенсивного навантаження устаткування та його продуктивності є майже необмеженими;

2) впровадження заходів екстенсивного напряму характеризуються відсутністю необхідності в капітальних затратах, тоді, як підвищення рівня інтенсивного використання – це значні інвестиційні вкладення, котрі поряд із цим, досить швидко окуповуються завдяки одержаному додатковому економічному ефекту.

Рис. 2. Напрямки підвищення ефективності використання основних засобів на ПАТ «Славутський комбінат «Будфарфор»

Джерело: побудовано авторами на основі [1; 4].

Висновки. Отже, оскільки основні засоби становлять значну частину капіталу та відіграють важливе значення у виробничій діяльності для будь-якого вітчизняного підприємства, зокрема ПАТ «Славутський комбінат «Будфарфор», виникає необхідність постійного моніторингу їх стану та ефективності використання.

Аналіз стану та ефективності використання основних засобів ПАТ «Славутський комбінат «Будфарфор» упродовж 2012–2014 рр. свідчить про погіршення більшості із показників на кінець періоду, що є негативним чинником, оскільки погіршує їх ефективність використання на досліджуваному підприємстві. Саме тому для досліджуваного підприємства ПАТ «Славутський комбінат «Будфарфор» необхідно здійснювати пошук напрямів їх підвищення, що можна здійснити за допомогою впровадження заходів екстенсивного та інтенсивного навантаження. Так, необхідно провести оптимізацію структури виробничого обладнання, яка передбачає ліквідацію проблемних місць шляхом: підвищення професійно-кваліфікаційного рівня працівників; удосконалення технологічних процесів; застосування прогресивних форм у виробництві і праці. Такі напрями сприятимуть не лише підвищенню ефективності використання основних фондів, але й забезпечать успішність господарської діяльності підприємства загалом.

Література:

1. Борисюк І. О. Резерви підвищення ефективності використання основних засобів / І. О. Борисюк // Науковий вісник НЛТУ. – 2008. – № 18. – С. 2–5.

2. Єпіфанова І. Ю. Аналіз відтворення і використання основних засобів підприємств Вінниччини / І. Ю. Єпіфанова // Економічний простір. – 2012. – № 58. – С. 172–177.

3. Череп А. В. Ефективність використання основних фондів підприємства / А. В. Череп // Держава та регіони. – 2009. – № 6. – С. 212–215.

4. Швець Н. В. Проблемні питання аналізу основних засобів підприємства / Н. В. Швець // Бізнес Інформ. – 2012. – № 8. – С. 159–162.

5. Офіційний сайт ПАТ «Славутський комбінат «Будфарфор» ─ [Електронний ресурс]. ─ Режим доступу www.budfarfor.com.ua.

ЕКОНОМІКА ПРАЦІ
ТА РЕГІОНАЛЬНА ЕКОНОМІКА

© О. О. Вороніна

Отримано: 14 березня 2017 р.

Прорецензовано: 19 березня 2017 р.

Прийнято до друку: 23 березня 2017 р.

Вороніна О. О. Аналіз рівня соціального захисту та забезпечення охорони здоров'я в регіонах України / О. О. Вороніна // Наукові записки Національного університету «Острозька академія». Серія «Економіка» : науковий журнал. – Острог : Вид-во НУ«ОА», березень 2017. – № 4(32). – С. 82–87.

УДК: 332.024

JEL-класифікація: R13

Вороніна Олена Олегівна,
асистент кафедри економічної теорії,
Харківський національний університет міського господарства імені О. М. Бекетова

АНАЛІЗ РІВНЯ СОЦІАЛЬНОГО ЗАХИСТУ ТА ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ОХОРОНИ ЗДОРОВ'Я В РЕГІОНАХ УКРАЇНИ

У роботі проведено аналіз рівня соціального захисту та забезпечення охорони здоров'я в регіонах України. Проведено ранжирування показників соціального захисту та забезпечення охорони здоров'я в регіонах України та обчислені середні значення досліджуваних показників протягом 2010–2015 рр. Проведений аналіз довів нерівномірність між регіонами України у сфері соціального захисту та забезпечення охорони здоров'я населення.

Ключові слова: *соціальний захист, охорона здоров'я, регіон, забезпечення.*

Воронина Елена Олеговна,
ассистент кафедры экономической теории,
Харьковский национальный университет городского хозяйства имени А. Н. Бекетова

АНАЛИЗ УРОВНЯ СОЦИАЛЬНОЙ ЗАЩИТЫ И ОБЕСПЕЧЕНИЯ ЗДРАВООХРАНЕНИЯ В РЕГИОНАХ УКРАНИНЫ

В работе проведен анализ уровня социальной защиты и обеспечения здравоохранения в регионах Украины. Проведено ранжирование показателей социальной защиты и обеспечения здравоохранения в регионах Украины и вычислены средние значения исследуемых показателей в течение 2010–2015 гг. Проведенный анализ показал неравномерность по всем регионам Украины в сфере социальной защиты и обеспечения охраны здоровья населения.

Ключевые слова: *социальная защита, здравоохранение, регион, обеспечение.*

Olena Voronina,
Assistant Professor of Economics Theory Department O. M. Beketov, National University of Urban Economy in Kharkiv

ANALYSIS OF THE LEVEL OF SOCIAL PROTECTION AND HEALTH CARE IN THE REGIONS OF UKRAINE

The paper analyses the level of social protection and health care in the regions of Ukraine. The ranking of indicators of social protection and health care has been conducted. The average value of studied parameters during 2010–2015 years has been calculated. The analysis confirmed inequality in social protection and health care in the regions of Ukraine.

Key words: *social protection, health care, region, providing.*

Постановка проблеми. Соціальний захист – це комплекс організаційно-правових та економічних заходів, спрямованих на захист добробуту кожного члена суспільства в конкретних економічних умовах. З позиції економіки соціальний захист – це правила перерозподілу суспільного багатства на користь людей, які тимчасово чи постійно потребують особливої підтримки з боку суспільства: від багатих до бідних; від здорових до хворих; від молодих до літніх.

У системі заходів, які збільшують соціальну захищеність громадян, важливе місце займає охорона здоров'я населення та можливість отримання необхідної, своєчасної та якісної медичної допомоги.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Вивченню проблем, які пов'язані з питаннями соціального захисту та охорони здоров'я, присвячені праці багатьох учених-економістів, серед них О. Баєва [1], Ю. Гришан [2], В. Москаленко [3] О. Федько [4] та інші.

Водночас вивчення літературних джерел, а також практичного досвіду соціального захисту та охорони здоров'я потребує більш детального опрацювання та аналізу з точки зору регіональної нерівності в цих питаннях.

Мета і завдання дослідження. Метою статті є аналіз рівня соціального захисту та забезпечення охорони здоров'я в регіонах України на основі апріорного ранжирування кожного з показників соціального захисту та забезпечення охорони здоров'я.

Виклад основного матеріалу. Організація соціального захисту та забезпечення охорони здоров'я в Україні забезпечує рівний доступ громадян до медичних послуг при рівній на те потребі, а також надання послуг залежно від наявної потреби, а не від здатності пацієнта за них платити.

Деякі дослідники щодо проблематики охорони здоров'я вважають, що стратегія контролю за витратами та ефективним розподілом ресурсів є найоптимальнішою для підвищення доступності і якості медичних послуг і пропонує: запровадження договірних відносин між платниками (в особі чинних нині розпорядників бюджетних коштів чи майбутнього фонду соціального медичного страхування) та постачальниками медичних послуг [5, с. 122].

Дуже важливим аспектом побудови сучасної системи охорони здоров'я є фінансування галузі. Під час порівняння динаміки змін ДВОЗ на душу населення в національній валюті за 2010–2015 рр. встановлено, що їх обсяги зросли в 1,6 рази (з 1045,1 грн у 2010 р. до 1653, 7 грн у 2015 р.). Водночас динаміка цих показників у доларовому та гривневому еквіваленті мала різновекторний характер. Так, у 2010 р. обсяги державного фінансування охорони здоров'я як у номінальному, так і доларовому еквіваленті щорічно зростали при одночасному зменшенні показника в доларовому еквіваленті, що пов'язано з макроекономічною ситуацією в країні, і насамперед зі стрімким зростанням курсу долару щодо гривні та знеціненням національної валюти (рис. 1).

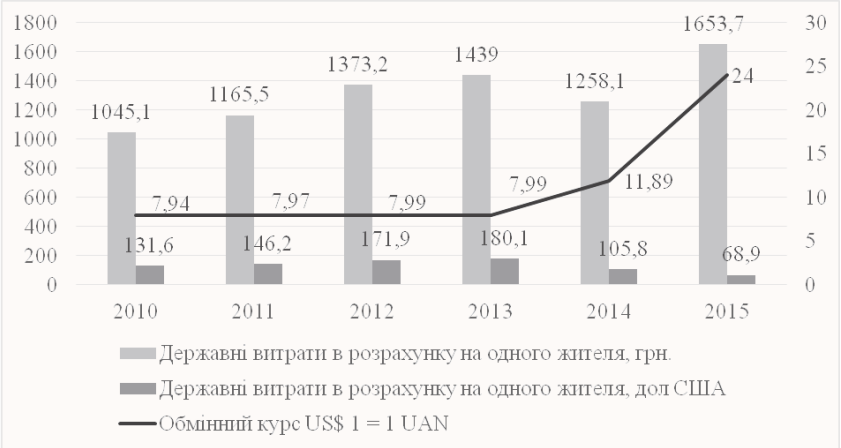


Рис. 1. Динаміка змін державних витрат на охорону здоров'я у гривневому та доларовому еквіваленті, обмінного курсу національної валюти, 2010–2015 рр.

Для ранжирування показників соціального захисту та забезпечення охорони здоров'я в регіонах України нами обчислені середні значення досліджуваних показників протягом 2010–2015 рр. (таблиця 1). Застосування лише результатів, отриманих за останній (або випадково обраний рік) не дає можливості отримати статистично узгоджених характеристик динаміки змін кожного з показників.

Як правило, ранжирування проводиться за факторами-показниками діяльності (або впливу на діяльність) економічного об'єкту, підприємства, галузі і т. ін.

Нашою метою було експериментальне дослідження ролі регіонів для соціального захисту та забезпечення охорони здоров'я. Тому «факторами» в разі апріорного ранжирування кожного з показників соціального захисту населення ми обрали регіони України.

На стадії попереднього дослідження ми провели апріорне ранжирування кожного з показників соціального захисту та забезпечення охорони здоров'я в регіонах України, які отримали на основі апріорної інформації [6].

За результатами таблиці 1 було проведено ранжирування кожного з 9 обраних показників у 25 регіонах України. У випадку, якщо числові значенні будь-якого з досліджуємих показників співпадають, їм надаються однакові ранги, які визначаються як середнє арифметичне чисел, які вказують на місто показника в ряду переваг.

Внесок кожного фактора оцінюється за величиною ранга-місця з урахуваннями передбаченого впливу. Найвпливовішому фактору відводиться перше місце, інші розташовуються в порядку зменшення. Тут треба відокремлювати поняття «кращегірше» з поняттями «більшеменше». Так, кращим, наприклад, приймається значення більшого показника приросту населення, а для показника смертності населення кращим приймається найменше значення вказаного показника.

Наприклад, значення природного приросту населення в Запорізькій області та в м. Києві співпадають та набувають найбільшого значення, тому цей показник у вказаних регіонах має отримати 1 та 2 місце, а значить ранг цього показника у вказаних регіонах буде $\frac{1+2}{2} = 1{,}5$. Водночас значення приросту населення вже в трьох регіонах – Дніпропетровській, Кіровоградській та Черкаській областях співпадають та

мають посісти 15, 16 та 17 місце в загальному рейтингу, тому ранг цього показника для кожної з трьох областей буде дорівнювати $\frac{15+16+17}{3}=16$.

Таблиця 1

Показники соціального захисту та забезпечення охорони здоров'я населення за регіонами України

№	Регіони	Природний приріст населення	Смертність населення	Дитяча смертність населення	Забезпеченість лікарями	Забезпеченість середнім медперсоналом	Забезпеченість лікарняними ліжками	Планова ємність поліклінік	Темп зміни рівня зайнятості населення	Темп зміни рівня безробіття
1	Вінницька	1,003	1,023	-0,700	0,997	0,995	0,972	1,058	0,940	1,180
2	Волинська	0,990	0,993	-0,467	0,995	1,002	0,987	1,003	0,942	1,200
3	Дніпропетровська	1,000	1,003	-0,256	0,988	0,978	0,968	1,005	0,930	1,175
4	Донецька	0,917	0,983	-0,067	0,937	0,948	0,950	0,973	0,890	1,200
5	Житомирська	1,005	1,000	-0,467	0,998	0,990	0,993	1,002	0,940	1,180
6	Закарпатська	0,997	0,988	-0,250	0,990	0,997	0,965	1,015	0,941	1,190
7	Запорізька	1,013	1,008	-0,967	0,998	0,973	0,992	1,018	0,932	1,189
8	Івано-Франківська	0,997	1,003	-1,050	1,002	0,983	0,985	1,032	0,940	1,183
9	Київська	1,008	1,003	-1,150	1,002	0,992	0,988	1,027	0,935	1,201
10	Кіровоградська	1,000	1,000	-0,667	0,993	0,993	0,970	1,002	0,939	1,199
11	Луганська	0,883	0,983	-0,350	0,945	0,952	0,952	0,980	0,890	1,200
12	Львівська	1,005	1,002	-0,600	0,990	0,977	0,990	1,007	0,935	1,199
13	Миколаївська	1,005	1,000	-1,000	0,988	0,990	1,000	1,017	0,940	1,192
14	Одеська	1,008	0,997	-1,183	0,992	0,993	0,967	1,000	0,932	1,200
15	Полтавська	1,005	1,000	-1,367	1,005	0,977	0,987	0,997	0,939	1,188
16	Рівненська	0,988	0,995	-0,900	0,995	0,972	0,982	0,985	0,930	1,180
17	Сумська	1,003	0,995	-1,133	1,002	0,990	0,985	1,002	0,936	1,189
18	Тернопільська	0,990	1,005	-1,017	1,003	1,003	0,985	1,005	0,935	1,181
19	Харківська	1,012	1,008	-1,267	1,000	0,977	0,990	1,017	0,981	1,170
20	Херсонська	1,003	0,997	1,033	1,003	0,975	0,983	1,008	0,940	1,200
21	Хмельницька	1,003	0,985	-0,950	1,002	0,997	0,980	1,002	0,937	1,183
22	Черкаська	1,000	0,998	-0,817	0,998	0,998	0,985	1,007	0,940	1,200
23	Чернівецька	1,007	1,002	-1,387	0,988	0,982	0,970	1,000	0,940	1,201
24	Чернігівська	0,992	0,995	-1,217	0,997	0,972	0,988	1,005	0,929	1,200
25	м. Київ	1,013	1,012	-1,800	1,002	1,002	0,992	1,002	0,935	1,200

Такі «співпадаючі» ранги називаються «зв'язаними». За вказаним алгоритмом ми провели ранжирування середніх значень 9 показників із таблиці 1 у всіх регіонах України. Результати представлені в таблиці 2.

Як бачимо, відхилення результатів ранжирування кожного з показників соціального захисту та забезпечення охорони здоров'я в регіонах України дуже велике. Але нам потрібно було виділити ті регіони, на прикладі яких можна буде узагальнити запропоновану методику покращення соціального захисту населення. Для цього було проведено ранжирування регіонів України за обраними показниками.

Найпростішими методами знаходження рангу в математичній статистиці є методи мод і медіан. Знайти моду – величину показника, який найчастіше зустрічається в обраній сукупності, та медіану – величину, яка розташована в середині варіаційного ряду, можна, якщо записати всі отримані в таблиці 2 значення в порядку зростання (таблиця 3).

Визначити моду для більшості об'єктів ранжирування встановити не вдалося, тому що кількість показників, які враховувалися під час визначення місця регіону в рейтингу значно менше кількості регіонів (9<25). Але в тих випадках, коли мода була визначена, бачимо, що її значення несуттєво відрізняється від отриманого значення медіани. Результати ранжирування регіонів України за показниками соціального захисту методом медіан представлені в таблиці 4.

Для наочності сприйняття ця інформація також представлена у вигляді діаграми (рис. 2).

Таблиця 2

Ранжирування показників соціального захисту та забезпечення охорони здоров'я населення за регіонами України

№	Регіони	Природний приріст населення	Смертність населення	Дитяча смертність населення	Забезпеченість лікарями	Забезпеченість середнім медперсоналом	Забезпеченість лікарняними ліжками	Планова ємність поліклінік	Темп зміни зайнятості населення	Темп зміни безробіття
1	Вінницька	12,5	25	17	13,5	7	20	1	7	4
2	Волинська	22,5	5	20,5	15,5	2,5	9,5	14	2	19,5
3	Дніпропетровська	16	19	23	22	16	21	12	21,5	2
4	Донецька	24	1,5	25	25	25	25	25	24,5	19,5
5	Житомирська	8,5	13,5	20,5	11	12	2	17	7	4
6	Закарпатська	19,5	4	24	19,5	5,5	23	7	3	12
7	Запорізька	1,5	22,5	13	11	21	3,5	4	19,5	10,5
8	Івано-Франківська	19,5	19	9	6	14	12,5	2	7	7,5
9	Київська	4,5	19	7	6	10	7,5	3	16,5	24,5
10	Кіровоградська	16	13,5	18	17	8,5	18,5	17	11,5	14,5
11	Луганська	25	1,5	22	24	24	24	24	24,5	19,5
12	Львівська	8,5	16,5	19	19,5	18	5,5	9,5	16,5	14,5
13	Миколаївська	8,5	13,5	12	22	12	1	5,5	7	13
14	Одеська	4,5	9,5	6	18	8,5	22	20,5	19,5	19,5
15	Полтавська	8,5	13,5	3	1	18	9,5	22	11,5	9
16	Рівненська	18	7	15	15,5	22,5	16	23	21,5	4
17	Сумська	12,5	7	8	6	12	12,5	17	14	10,5
18	Тернопільська	22,5	21	11	2,5	1	12,5	12	16,5	6
19	Харківська	3	22,5	4	9	18	5,5	5,5	1	1
20	Херсонська	12,5	9,5	10	2,5	20	15	8	7	19,5
21	Хмельницька	12,5	3	14	6	5,5	17	17	13	7,5
22	Черкаська	16	11	16	11	4	12,5	9,5	7	19,5
23	Чернівецька	6	16,5	2	22	15	18,5	20,5	7	24,5
24	Чернігівська	21	7	5	13,5	22,5	7,5	12	23	19,5
25	м. Київ	1,5	24	1	6	2,5	3,5	17	16,5	19,5

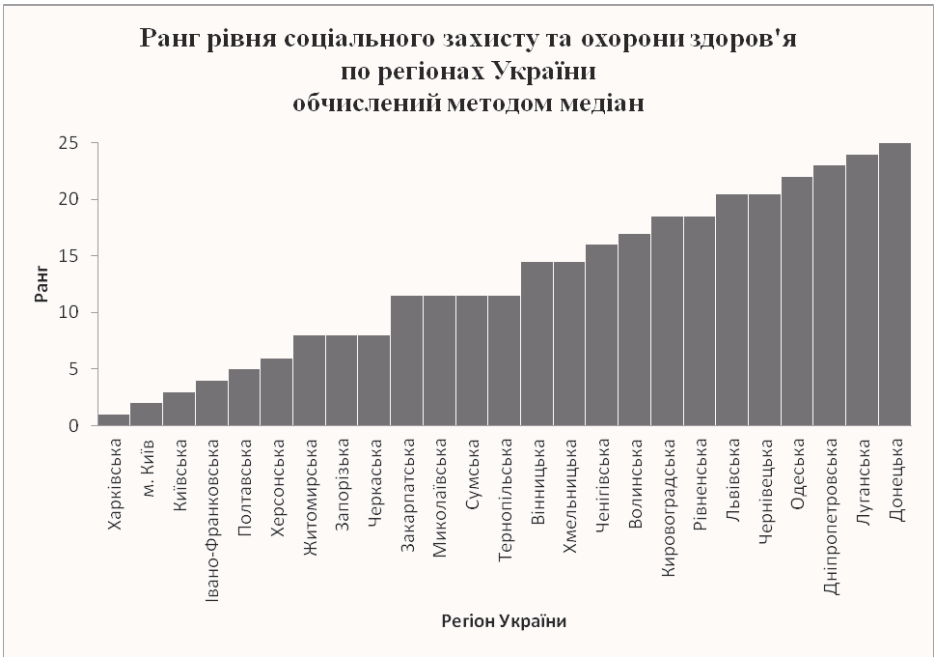


Рис. 2. Ранг рівня соціального захисту та охорони здоров'я по регіонах України обчислений методом медіан

Таблиця 3

Ранжирування регіонів України за показниками соціального захисту та забезпечення охорони здоров'я населення методом мод і медіан

№	Регіони	Ранги показників у регіонах у порядку зростання									Мода	Медіана
1	Вінницька	1	4	7	7	12,5	13,5	17	20	25	7	12,5
2	Волинська	2	2,5	5	9,5	14	15,5	19,5	20,5	22,5	-	14
3	Дніпропетровська	2	12	16	16	19	21	21,5	22	23	16	19
4	Донецька	1,5	19,5	24	24,5	25	25	25	25	25	25	25
5	Житомирська	2	4	7	8,5	11	12	13,5	17	10,5	-	11
6	Закарпатська	3	4	5,5	7	12	19,5	19,5	23	24	19,5	12
7	Запорізька	1,5	3,5	4	10,5	11	13	19,5	21	22,5	-	11
8	Івано-Франківська	2	6	7	7,5	9	12,5	14	19	19,5	-	9
9	Київська	3	4,5	6	7	7,5	10	16,5	19	24,5	-	7,5
10	Кіровоградська	8,5	11,5	13,5	14,5	16	17	17	18	18,5	17	16
11	Луганська	1,5	19,5	22	24	24	24	24	24,5	25	24	24
12	Львівська	5,5	8,5	9,5	14,5	16,5	16,5	18	19	19,5	16,5	16,5
13	Миколаївська	1	5,5	7	8,5	12	12	13	13,5	22	12	12
14	Одеська	4,5	6	8,5	9,5	18	19,5	19,5	10,5	22	19,5	18
15	Полтавська	1	3	8,5	9	9,5	11,5	13,5	18	22	-	9,5
16	Рівненська	4	7	15	15,5	16	18	21,5	22,5	23	-	16
17	Сумська	6	7	8	10,5	12	12,5	12,5	14	17	12,5	12
18	Тернопільська	1	2,5	6	11	12	12,5	16,5	21	22,5	-	12
19	Харківська	1	1	3	4	5,5	5,5	9	18	22,5	3,25	5,5
20	Херсонська	2,5	7	8	9,5	10	12,5	15	19,5	20	-	10
21	Хмельницька	3	5,5	6	7,5	12,5	13	14	17	17	17	12,5
22	Черкаська	4	7	9,5	11	11	12,5	16	16	19,5	13,5	11
23	Чернівецька	2	6	7	15	16,5	18,5	20,5	22	24,5	-	16,5
24	Чернігівська	5	7	7,5	12	13,5	19,5	21	22,5	23	-	13,5
25	м. Київ	1	1,5	2,5	3,5	6	16,5	17	19,5	24	-	6

*Джерело: складено автором.

За результатами проведеного аналізу можна зробити такі висновки: найкраще становище за сукупними (інтегральними) показниками соціального захисту та забезпечення охорони здоров'я населення України спостерігається в Харківській області та в м. Києві, а найгірше – у Луганській та Донецькій областях. Але зрозуміло, що результати, отримані найпростішими методами математичної статистики дозволяють зробити лише попередні якісні висновки. Для отримання коректних результатів із перевіркою їх на конкордацію ми скористалися методом середніх арифметичних балів. Застосування декількох методів під час розв'язання задач, пов'язаних із статистичною обробкою даних, дає найбільш достовірний результат.

Таблиця 4

Остаточний ранг регіонів України за показниками соціального захисту та забезпечення охорони здоров'я населення обчислений методом медіан

Значення медіани	Отриманий ранг	Регіон
5,5	1	Харківська
6	2	м. Київ
7,5	3	Київська
9	4	Івано-Франковська
9,5	5	Полтавська
10	6	Херсонська
11	8	Житомирська
11	8	Запорізька
11	8	Черкаська
12	11,5	Закарпатська
12	11,5	Миколаївська
12	11,5	Сумська
12	11,5	Тернопільська
12,5	14,5	Вінницька
12,5	14,5	Хмельницька
13,5	16	Ченігівська
14	17	Волинська
16	18,5	Кировоградська
16	18,5	Рівненська
16,5	20,5	Львівська
16,5	20,5	Чернівецька
18	22	Одеська
19	23	Дніпропетровська
24	24	Луганська
25	25	Донецька

Висновки. Отже, аналіз рівня соціального захисту та забезпечення охорони здоров'я в регіонах України визначив ступень впливу негативних явищ в економіці країни на рівень соціального захисту населення. За результатами проведеного аналізу можна зробити такі висновки: існує значна нерівномірність між регіонами України у сфері соціального захисту та забезпечення охорони здоров'я населення, яка обумовлена наявними диспропорціями в організації та фінансуванні соціального захисту та забезпеченні охорони здоров'я населення в Україні, що потребує з боку держави розробки обґрунтованих напрямів підвищення рівня соціального захисту та забезпечення охорони здоров'я всіх верств населення регіонів України.

Література:

1. Баєва О. В. Менеджмент у галузі охорони здоров'я : навч. посібник [Електронний ресурс] / О. В. Баєва. – К. : Центр учбової літератури, 2008. – 640 с. – Режим доступу : http://westudents.com.ua/glavy/41731-kanada.html.

2. Гришан Ю. Реформування системи охорони здоров'я неможливе без державної підтримки ДМС / Ю. Гришан // Страхова справа. –2010. – № 4(40). – С. 40–41.

3. Москаленко В. Ф. Системи охорони здоров'я : класифікація, цілі, цінності, пріоритети, ключові функції, стратегії, проблеми та завдання [Текст] / В. Ф. Москаленко // Сучасні проблеми здоров'я та охорони здоров'я населення. – № 4, 2008 р. – С. 27–31.

4. Федько О. А. Перспективи управлінського впливу на формування та збереження здоров'я населення з урахуванням ціннісно-світоглядної трансформації українського суспільства в умовах соціальної нестабільності : монографія / О. А. Федько. – К. : НАДУ, 2010. – 384 с.

5. Рудий В. М. Державне регулювання автономізації закладів охорони здоров'я в Україні : дис. на здобуття наукового ступеня канд. наук з держ. управління : 25.00.02 / Рудий Володимир Мирославович. – К., 2006. – 200 с.

6. Державна служба статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.ukrstat.gov.ua/.

© І. О. Каркіч

Отримано: 04 березня 2017 р.
Прорецензовано: 11 березня 2017 р.
Прийнято до друку: 18 березня 2017 р.

Каркіч І. О. Інвестиційна привабливість регіонів України / І. О. Каркіч // Наукові записки Національного університету «Острозька академія». Серія «Економіка» : науковий журнал. – Острог : Вид-во НУ«ОА», березень 2017. – № 4(32). – С. 88–91.

УДК 332.1:330.322
JEL-класифікація: R11, R53

Каркіч Іван Олександрович,
магістрант, Національний університет «Острозька академія»

ІНВЕСТИЦІЙНА ПРИВАБЛИВІСТЬ РЕГІОНІВ УКРАЇНИ

У статті досліджено теоретичну сутність питання інвестиційної привабливості регіонів, а також проводиться аналіз економічного стану регіонів України за допомогою таких показників як валовий регіональний продукт, експорт та імпорту регіону, надходження капітальних та прямих іноземних інвестицій у регіони. На основі вищевказаних показників зроблено висновки про те, які області України є найбільш інвестиційно привабливими.

Ключові слова: *інвестиційна привабливість, регіон, валовий регіональний продукт, інвестиції, експорт, імпорт, капітальні інвестиції, прямі інвестиції.*

Каркич Иван Олександрович,
магистрант, Национальный университет «Острожская академия»

ИНВЕСТИЦИОННАЯ ПРИВЛЕКАТЕЛЬНОСТЬ РЕГИОНОВ УКРАИНЫ

В статье исследуется теоретическая сущность вопроса инвестиционной привлекательности регионов, а также проводится анализ экономического состояния регионов Украины с помощью таких показателей как валовой региональный продукт, экспорт и импорт региона, поступления капитальных и прямых иностранных инвестиций в регионы. На основе вышеуказанных показателей делаются выводы о том, какие области Украины являются наиболее инвестиционно привлекательными.

Ключевые слова: *инвестиционная привлекательность, регион, валовой региональный продукт, инвестиции, экспорт, импорт, капитальные инвестиции, прямые инвестиции.*

Ivan Karkich,
magister, National University «Ostroh Academy»

INVESTMENT ATTRACTIVENESS OF UKRANIAN REGIONS

The article examines the theoretical nature of the question of investment attractiveness of regions and analyzes the economic state of Ukraine's regions using indicators such as gross regional product, exports and imports in the region, capital flow and foreign direct investment in the regions. In the bottom line, based on the above parameters we will have list of most attractive regions of the Ukraine.

Key words: *investment attractiveness, region, gross regional product, investments, exports, imports, capital investment, direct investment.*

Постановка проблеми. Інвестиційна привабливість країни зумовлює притік інвестицій, які як економічна категорія, виконують найважливіші функції, без яких неможливий нормальний, економічно ефективний розвиток країни. Саме інвестиції значною мірою формують майбутнє країни загалом, окремих її регіонів, кожного господарюючого суб'єкта, тому необхідно приділяти особливу увагу питанням, які пов'язані з інвестуванням, вивченням умов створення сприятливої інвестиційної привабливості, залученням інвестицій та їх ефективним використанням.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженню питань інвестиційної привабливості присвячені науково-практичні роботи О. М. Асаула, І. О. Бланка, В. В. Гомольської, К. В. Гурової, Г. О. Доленко, С. Максименко, Д. М. Стеченка, І. В. Хмарської та ін.

Мета і завдання дослідження. Метою статті є визначення найбільш інвестиційно-привабливих регіонів держави на основі дослідження основних показників розвитку областей України.

До основних завдань дослідження належать: розкриття сутності інвестування регіону та поняття інвестиційної привабливості регіону; проведення структурно-динамічного аналізу економічного розвитку регіонів та проведення аналізу залучення інвестицій регіонами України за минулі роки.

Виклад основного матеріалу. Поняття інвестиційної привабливості важливе в процесах міжрегіонального та міждержавного переміщення капіталу, як одного з основних факторів економічного розвитку. Через значну територіальну нерівномірність розподілу економічних факторів взагалі та капіталу зокрема, країни та регіони є конкурентами в боротьбі за вільні ресурси [2].

Загалом інвестиційну привабливість можна визначити як сукупність об'єктивних і суб'єктивних умов, що сприяють або перешкоджають процесу інвестування національної економіки на макрорівні, мезорівні і мікрорівні [3].

Щодо інвестиційної привабливості регіону, то:

Інвестиційна привабливість регіону – це сукупність політичних, економічних, правових, соціальних та екологічних чинників, які зумовлюють поведінку діючих та потенційних суб›єктів інвестиційної діяльності щодо вкладення інвестицій у розвиток економікики регіону.

Реалізацію стратегії отримання максимального прибутку від вкладеного капіталу можна виділити як головну суть інвестиційної привабливості. Тому на сьогодні, під час розробки і прийняття інвестиційних рішень, інвестори спираються на дослідження конкурентоспроможності економіки певного регіону і звертають увагу на ті території, які є більш привабливими [4].

Після визначення теоретичної сутності питання інвестиційної привабливості регіонів, перейдемо до визначення показників економічного розвитку областей України.

Під час аналізу економічного стану і розвитку регіонів широко використовується такий показник як валовий регіональний продукт (ВРП) – це узагальнювальний показник економічної діяльності регіону, що характеризує процес виробництва товарів і послуг (таблиця 1).

Таблиця 1

Регіони із найбільшим валовим регіональним продуктом у 2012–2014 рр. млн грн

Область	Роки			Темп приросту 2013/2012	Темп приросту 2014/2013
	2012	2013	2014		
Дніпропетровська	147970	152905	142966,2	3,3	-6,5
Донецька	170775	164926	115778,1	-3,4	-29,8
Київська	69663	68931	67276,7	-1,1	-2,4
Одеська	64743	69760	70736,6	7,7	1,4
Харківська	82223	85315	84120,6	3,8	-1,4

*Розраховано автором самостійно за даними Державного комітету статистики [1].

Отже, за весь досліджуваний період найбільший обсяг валового регіонального продукту спостерігався за Дніпропетровською та Донецькою областями, також, порівняно значний ВРП є у Харківської, Київської та Львівської областей. Проте через нестабільну ситуацію на сході України, сьогодні Донецьку область не можна розглядати як інвестиційно привабливу.

Наступним слід проаналізувати показник валового регіонально продукту на душу населення, що показує кількість вироблених товарів і послуг у регіоні на одну особу (таблиця 2).

Таблиця 2

Регіони із найбільшим валовим регіональним продуктом на душу населення за 2012–2014 рр. грн

Область	Роки			Темп приросту 2013/2012	Темп приросту 2014/2013
	2012	2013	2014		
Дніпропетровська	44650	46333	43632	3,8	-5,8
Запорізька	30656	30526	30102	-0,4	-1,4
Київська	40483	39988	38906	-1,2	-2,7
Полтавська	38424	39962	36999	4,0	-7,4
Харківська	29972	31128	30799	3,9	-1,1

*Розраховано автором самостійно за даними Державного комітету статистики [1].

Отже, лідерами за обсягом валового регіонального продукту на душу населення впродовж 2012–2014 рр. є Дніпропетровська, Київська, Полтавська, Харківська та Запорізька області, найменший обсяг ВРП на душу населення спостерігається у Чернівецької та Тернопільської областей. Також слід відзначити стрімке падіння показника у Донецької (-28,8%) та Луганської (-49,8%) областей, головна причина цього – проведення військових дій на території цих областей, як наслідок, у областей, які більш економічно пов'язані із вищезгаданими, також відбулось падіння показника, ріст у 2014 р. спостерігався лише у Хмельницької, Тернопільської, Рівненської, Одеської та Вінницької областей [1].

Наступним проведемо аналіз експорту та імпорту в регіонах України. Загалом, за досліджуваний період серед усіх регіонів найбільшу частку в експорті займали Дніпропетровська та Донецька області, значку частку також мали Запорізька, Полтавська та Луганська області, а найменшу Чернівецька, Херсонська та Тернопільська області. Також варто відзначити тенденцію до падіння загальної величини експорту в регіонах (так у 2013 р. темп приросту склав -8,42%, а у 2014 р. – -15,2%). У 2014 р. найбільше

падіння відбулось у експорті Донецької (-32,28%), Луганської (-46,31%), Полтавської (-19,97%) та Сумської (-20,13%) областей. Причини – військові дії та політична і економічна нестабільність [1].

Щодо імпорту регіонів, то найбільша частка у 2014 р. припадала на Дніпропетровську (14,72%), Київську (13,47%), Львівську (8,86%) та Донецьку (7,6%) області, а найменша на Тернопільську (1,09%), Рівненську (1,01%), Кіровоградську (0,72%) та Чернівецьку (0,4%) області. Відповідно до цього можна сказати, що регіони, які найбільше експортують товари і послуги, є і найбільшими імпортерами товарів послуг. Протягом 2012–2014 рр. також була тенденція до зменшення імпорту областями, зокрема загальний темп приросту у 2013 р. був -11,08%, а у 2014 р. становив -23,18%. На кінець 2014 р. найбільше зниження імпорту товарів відбулось у Донецькій (-47,64%), Луганській (-45,01%), Волинській (-29,71%), Житомирській (-25,49%) та Миколаївській (-31,96%) областях [1].

Отже, враховуючи все вищесказане, найбільш розвиненою та інвестиційно привабливою можна вважати Дніпропетровську область, це стосується демографічної ситуації, валового регіонального продукту, промисловості, зовнішньоекономічної діяльності.

Інвестиції є одним з основних джерел формування фінансових ресурсів, яке сприяє підвищенню ефективності виробництва, поліпшенню продуктивності національних ресурсів, розвитку економіки та інноваційної діяльності підприємств, створенню конкурентних переваг й економічному зростанню країни та регіонів.

Проведемо аналіз надходження капітальних інвестицій у регіони України (таблиця 3).

Таблиця 3

Регіони із найбільшим надходженням капітальних інвестицій у 2013–2015 рр. тис. грн

	2013	2014	2015	Темп приросту 2014/2013	Темп приросту 2015/2014
Дніпропетровська	20456,3	19396,2	24330,6	-5,18	25,44
Івано-Франківська	4531,7	6692,6	9285,0	47,68	38,74
Київська	19462,7	18264,1	22936,1	-6,16	25,58
Львівська	8803,2	8880,0	11845,4	0,87	33,39
Харківська	8435,0	7567,6	10520,5	-10,28	39,02

*Розраховано автором самостійно за даними Державного комітету статистики [1].

Отже, загальна динаміка надходжень інвестицій вказує на позитивні зміни в економіці України у 2015 р., порівняно з 2014 р. Якщо в більшості областей у 2014 р. був відтік інвестицій, то у 2015 р. відбулось значне покращення становища, темп приросту капітальних інвестицій у більшості областей був високим (більше 25%), у деяких спостерігався більше 70%, зокрема, це Хмельницька (71,18%) та Волинська (70,5%) області. Лідерами із залучення інвестицій упродовж досліджуваного періоду були: Дніпропетровська, Київська, Львівська та Харківська області.

Наступним розглянемо динаміку та обсяги прямих інвестицій у регіони України (таблиця 4).

Таблиця 4

Регіони із найбільшим надходженням прямих іноземних інвестицій у 2014–2015 рр. млн дол.

Області	Роки			Темп приросту 2014/2013	Темп приросту 2015/2014
	2013	2014	2015		
Дніпропетровська	9 092,1	7 758,7	7 773,6	-14,7	0,2
Донецька	3 510,5	2 550,4	2 105,1	-27,3	-17,5
Київська	1 948,3	1 653,8	2 037,2	-15,1	23,2
Львівська	1 706,0	1 374,9	1 912,0	-19,4	39,1
Одеська	1 670,7	1 432,5	2 291,4	-14,3	60,0

*Розраховано автором самостійно за даними Державного комітету статистики [1].

Отже, загалом за 2013–2015 рр. спостерігалась неоднозначна ситуація, коли у 2014 р. відбулося скорочення притоку інвестицій у всіх областях, що пов'язано із початком нестабільної ситуації на території України, яка становила загрозу для коштів інвесторів, внаслідок цього найбільше постраждали Черкаська (темп приросту склав -42,7%), Сумська (-38,0%), Кіровоградська (-43,9%), слід також відмітити значне падіння притоку інвестицій у найбільш проблемних областях – Донецькій (-27,3%) і Луганській (-24,1%). У 2015 р. ситуація покращилася і наслідки нестабільності були не такими значними: сума інвестицій за 2015 р. у більшості областях перевищувала відповідну суму за 2014 р.

Отже, на сьогодні інвестиційна привабливість вища в регіонах, які не задіяні у військовому конфлікті та мають інвестиційно привабливі галузі.

Лідерами із залучення різних інвестицій у 2013–2015 рр. були Дніпропетровська, Київська, Львівська, Одеська та Харківська області. У 2015 р. продовжував знижуватись інвестиційний потенціал та привабливість регіонів, які знаходяться у стані збройного конфлікту, тобто, це Донецька та Луганська області, а перспективними можна вважати ті регіони, які знаходяться або далеко від зони конфлікту, або не мають міцного економічного зв'язку із буремними територіями.

Висновки. Отже, інвестиційну привабливість регіону визначають як сукупність певних ознак та чинників, які можуть впливати на думку інвесторів щодо можливості вкладення своїх коштів у економіку певниго регіону.

У ході цієї роботи було проведено оцінку інвестиційної привабливості регіонів України. Були визначені основні показники, які впливають на інвестиційний клімат регіону, серед яких валовий регіональний продукт, валовий регіональний продукт на душу населення, експорт та імпорт регіонів України. На основі проведеного аналізу найпривабливішою з інвестиційної точки зору виявилася Дніпропетровська область, також до привабливих регіонів належать Львівська, Одеська, Київська та Харківська області. Щодо лідерів із залучення різних інвестицій, то тут спостерігаємо аналогічну ситуацію, де лідерами також є Дніпропетровська, Київська, Львівська, Одеська та Харківська області.

Література:

1. Державний комітет статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : www.ukrstat.gov.ua.
2. Петровська С. А. Оцінки інвестиційної привабливості регіону : порівняльний пофакторний аналіз / С. А. Петровська // Механізм регулювання економіки. – № 2.
3. Гриньова В. М., Коюда В. О. Інвестування – підручник [Електронний ресурс] / В. М. Гриньова, В. О. Коюда. – Режим доступу : http://pidruchniki.com/1584072013163/investuvannya.
4. Інвестиційний менеджмент : конспект лекцій [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://buklib.net/books/35259.

© Л. Б. Мартинова

Отримано: 18 січня 2017 р.

Прорецензовано: 23 січня 2017 р.

Прийнято до друку: 13 лютого 2017 р.

Мартинова Л. Б. Планування соціального захисту населення в контексті активізації євроінтеграційного процесу / Л. Б. Мартинова // Наукові записки Національного університету «Острозька академія». Серія «Економіка» : науковий журнал. – Острог : Вид-во НУ«ОА», березень 2017. – № 4(32). – С. 92–98.

УДК: 351:304(0758)

JEL-класифікація: H 50

Мартинова Лілія Борисівна,
кандидат філологічних наук, доцент, докторант кафедри міжнародних економічних відносин,
Хмельницький національний університет

ПЛАНУВАННЯ СОЦІАЛЬНОГО ЗАХИСТУ НАСЕЛЕННЯ В КОНТЕКСТІ АКТИВІЗАЦІЇ ЄВРОІНТЕГРАЦІЙНОГО ПРОЦЕСУ

У статті розглянуті проблеми соціальної політики в контексті соціально-економічних перешкод розвитку людського потенціалу. Визначено роль державних соціальних стандартів і гарантій у формуванні розміру соціальних трансфертів. Встановлено проблеми та суперечності визначення прожиткового мінімуму в Україні. Розглянуто перешкоди формуванню ефективної системи соціальних послуг. Здійснено порівняльну оцінку ресурсного забезпечення формування відрахувань на соціальний захист населення в країнах ЄС та Україні. Визначено проблеми забезпечення якості життя літніх людей та необхідність встановлення соціальних цілей і завдань в усіх сферах державного регулювання економіки.

Ключові слова: *соціальний захист, євроінтеграційний процес, людський потенціал, соціальні стандарти, соціальні послуги.*

Мартынова Лилия Борисовна,
кандидат филологических наук, доцент, докторант кафедры международных экономических отношений

ПЛАНИРОВАНИЕ СОЦИАЛЬНОЙ ЗАЩИТЫ НАСЕЛЕНИЯ В КОНТЕКСТЕ АКТИВИЗАЦИИ ЕВРОИНТЕГРАЦИОННОГО ПРОЦЕССА

В статье рассмотрены проблемы социальной политики в контексте социально-экономических препятствий развития человеческого потенциала. Определена роль государственных социальных стандартов и гарантий в формировании размера социальных трансфертов. Установлено проблемы и противоречия определения прожиточного минимума в Украине. Рассмотрены препятствия формированию эффективной системы социальных услуг. Осуществлена сравнительная оценка ресурсного обеспечения формирования отчислений на социальную защиту населения в странах ЕС и Украиной. Определены проблемы обеспечения качества жизни пожилых людей и необходимость установления социальных целей и задач во всех сферах государственного регулирования экономики.

Ключевые слова: *социальная защита, евроинтеграционный процесс, человеческий потенциал, социальные стандарты, социальные услуги.*

Liliia Martynova,
Candidate of Philological Sciences, Associate Professor, Doctoral Student
of the Department of International Economic Relations

PLANNING SOCIAL PROTECTION IN THE CONTEXT OF INTENSIFICATION OF EUROPEAN INTEGRATION PROCESS

In the article the problem of social policy in the context of social and economic obstacles to human development is discussed. The role of social standards and guarantees in the formation in social transfers is considered. The problems and contradictions in definition of living wage in Ukraine are found. The obstacles to the formation of an effective system of social services are considered. The comparative assessment of resource support in the formation of the social protection in the EU and Ukraine is undertaken. The problems of the quality of life of older people and the need for social goals and tasks in all areas of state regulation of the economy are defined.

Key words: *social security, European integration, human capital, social standards and social services.*

Постановка проблеми. Інноваційно-технологічні перетворення національної економіки та становлення ринкових відносин об'єктивно впливають на проблему соціальної безпеки країни як фактора якості життя населення. Це зумовлюється рядом обставин. По-перше, в сучасних умовах під час розгляду проблем якості життя все більш очевидним стає, що інноваційно-технологічний розвиток економічної сфери суспільства сам по собі не здатний повною мірою вирішити екологічні, культурні та соціальні проблеми. Закономірно виникає необхідність розробки нових критеріїв розвитку сучасного суспільства, які насамперед пов'язані з самою людиною, її вмінням створювати нові знання та інформацію, її діями в

інноваційній обстановці. По-друге, перехід до ринкової економіки, розвиток різних форм власності призвели до появи проблем, що стали причиною соціальної дестабілізації та невпевненості в завтрашньому дні для значної частини населення [1]. По-третє, становлення нової соціальної системи супроводжується розшаруванням суспільства на бідних та багатих, зростанням безробіття. Унаслідок масштабної бідності українського суспільства відбуваються такі процеси: зумовлюється необхідність збільшення соціальних виплат (соціальної допомоги малозабезпеченим категоріям населення, надання житлових субсидій тощо), організації інших форм соціального захисту, що важким тягарем лягає на бюджет України [2].

Аналіз останніх досліджень і публікацій. На сьогодні існує певний теоретико-науковий доробок із досліджуваної проблематики. Широкий спектр досліджень проблем у сфері соціального захисту населення як на загальнодержавному, так і регіональному рівнях представлено в роботах таких провідних вітчизняних науковців: Н. Борецької, Н. Власенко, О. Власюка, І. Гнибіденка, В. Гошовської, І. Калачової, А. Колота, І. Курило, Е. Лібанової, О. Макарової, О. Новікової, Ю. Саєнка, В. Скуратівського, О. Палій, О. Піщуліної та ін. Велику увага в цих роботах приділено соціальній політиці у сфері соціального захисту населення. Однак на сьогодні в науковій літературі недостатньо вивчали проблеми саме практики стратегічного планування соціального захисту.

Мета і завдання дослідження. Метою статті є визначення основних напрямів планування соціального захисту населення в контексті активізації євроінтеграційного процесу.

Виклад основного матеріалу. Сьогодні соціально-економічні перешкоди розвитку людського потенціалу загострюються із веденням воєнних дій і політичною нестабільністю, що спричиняє відволікання значних коштів від реалізації соціальних зобов'язань. Поширення платних послуг у соціальній сфері (освіта, охорона здоров'я, придбання житла), скорочення обсягів соціальної підтримки та категорій, які мають право на таку підтримку, негативно віддзеркалюються на суспільному настрої та провокують поширення відчуття соціальної несправедливості.

За таких умов особливо важливою для збереження соціальної стабільності є відкритість бюджетного процесу та залучення громадськості до обговорення дій влади. Необхідним також є реформування міжбюджетних відносин у напрямі створення стимулів для місцевої влади до нарощування власних надходжень та ефективного використання місцевих ресурсів [3].

Такі проблеми соціальної політики як нераціональне використання коштів, спрямованих на соціальний захист населення, незрілість корпоративної соціальної відповідальності бізнесу, недосконаліть визначення та використання показника прожиткового мінімуму, недотримання соціальної справедливості в пенсійній системі не дають можливості сформувати необхідний соціальний базис формування і підвищення національного людського потенціалу, загострюючи сучасний стан нестабільності, коли більшість населення зосереджено на виживанні і задоволенні елементарних потреб, а не на підвищенні власного потенціалу.

У цьому руслі необхідно підкреслити, що державні соціальні стандарти і гарантії відіграють надзвичайно важливу роль у формуванні розміру соціальних трансфертів. У загальному вигляді соціальні стандарти характеризують сформований рівень споживання тих чи інших благ, який визнається більшістю населення або представниками конкретної суспільної групи людей прийнятним (нормальним) [1]. Центральне місце в пенсійних стандартах та гарантіях посідає прожитковий мінімум для осіб, які втратили працездатність. Передусім його вартісна величина нині визначає основну державну соціальну гарантію щодо забезпечення мінімального рівня доходів пенсіонерів – мінімальну пенсію. Взагалі роль прожиткового мінімуму для осіб, які втратили працездатність, є досить функціонально розгалуженою. За цим показником визначають [3]:

– мінімальний та максимальний розмір пенсій;
– суму надбавок за понаднормовий стаж;
– базу для індексації та перерахунку пенсій;
– обчислення надбавок за державними пенсійними програмами.

Водночас усупереч кращій міжнародній практиці, сьогодні в Україні прожитковий мінімум визначається лише для соціально-демографічних груп, а не для домогосподарств. Неврахування фактичної структури споживання родин призводить до втрати зв'язку з реальністю і відірваності прожиткового мінімуму від справжніх потреб сучасної людини та фактичної можливості їх задоволення на рівні середньостатистичної сім'ї. Крім того, динаміка вартісної величини прожиткового мінімуму для осіб, які втратили працездатність, визначається переважно фінансовими можливостями та політичною кон'юнктурою, що підриває його інституційну спроможність як об'єктивної основи для встановлення пенсійних гарантій [3]. Таким чином, недосконалі методичні підходи до визначення показника прожиткового мінімуму та розгалужені функціональні залежності між даним показником та широким спектром державних гарантій і нормативів у соціальній сфері викликають необхідність менш жорсткої прив'язки до прожиткового мінімуму основних державних соціальних гарантій.

Україна на сьогодні розбудовує національну систему соціальних послуг на основі визначених засад їх надання: сприяння особам, що перебувають у складних життєвих обставинах, які вони не в змозі подолати за допомогою наявних засобів і можливостей; створення умов для самостійного розв'язання життєвих проблем, що виникають; попередження виникнення складних життєвих обставин. Система надання соціальних послуг в Україні представлена мережею закладів соціального обслуговування різних категорій населення, діяльність яких координують відповідні міністерства та відомства. Світова практика свідчить про необхідність упровадження державних стандартів надання послуг (які встановлюють мінімальний рівень обслуговування для кожного елемента служби забезпечення), призначених для всіх видів громадських послуг (зокрема, й для соціальних). Серед європейських країн найбільше уваги стандартизації соціальних послуг приділяють у Сполученому Королівстві Великої Британії та Північної Ірландії [3].

На розвиток соціальних послуг в Україні негативно впливає брак багатьох універсальних стандартів надання соціальних послуг для забезпечення рівних і єдиних вимог для всіх надавачів, незалежно від їх форми власності (на сьогодні існує лише 16 затверджених стандартів для окремих видів соціальних послуг). Сутність стандартизації соціальних послуг полягає у визначенні вимог до надання соціальних послуг, дотримання яких забезпечило б можливості повноцінного самостійного життя для одержувачів послуг як у своєму безпосередньому оточенні, так і в суспільстві загалом [3].

У системі державних соціальних стандартів і гарантій України стандарти соціальних послуг виконують дві основні функції: встановлюють загальноприйняті уявлення про те, якими повинні бути соціальні послуги, та є основою для визначення вартості соціальних послуг. Аналіз вітчизняних соціальних стандартів указує на те, що всі наявні стандарти послуг визначають: цільову групу отримувачів; принципи і правила надання певної послуги; перелік заходів, які передбачає надання певної послуги; вказівки щодо визначення потреби отримувача в послузі; орієнтовні кількісні та якісні показники послуги. Водночас зазначені в українських стандартах показники якості недостатньо конкретизовані і загалом не можуть дати цілісного уявлення про якість тієї чи іншої послуги. Крім того, у стандартах немає технічних вимог до надання послуг (окрім часу) та методики вимірювання або оцінювання якості послуг чи рівня виконання встановлених вимог, передбачених загальними принципами стандартизації [3]. Тому система соціальних стандартів України потребує нагального перегляду.

Значне розшарування населення щодо доходів і рівня життя в країні своєю чергою свідчить про те, що чинна в сучасних умовах система соціального захисту населення загалом потребує докорінних змін. Як і десять років тому, важливою передумовою запровадження ефективної соціальної політики, яка дозволила б досягти соціальних стандартів на рівні розвинутих країн, є створення відповідного фінансового ресурсу завдяки зростанню ВВП на душу населення [1].

Актуальність такого концептуального підходу сьогодні базується на зіставленні основних ресурсних чинників формування соціальних потреб розвинутих країн і України. Фінансування системи соціального захисту в Україні здійснюється з державного бюджету та фондів загальнообов'язкового державного соціального страхування (рис. 1).

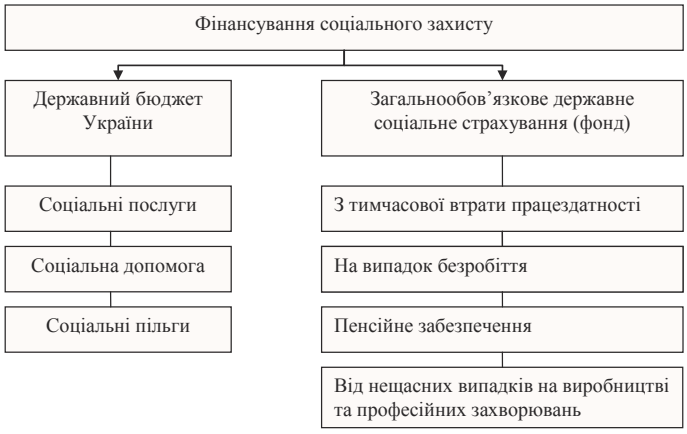


Рис. 1 Фінансування системи соціального захисту в Україні

Загальні видатки на соціальний захист в Україні (за методологією європейської системи інтегрованої статистики соціального захисту) у 2015 р. складали 22,2% ВВП (рис. 2). Державні видатки на соціальний захист та соціальне забезпечення, визначені за національною методологією, за період із 2010 р. до 2015 р. скоротились з 9,3 до 8,9% розміру ВВП та з 27,7 до 25,9% від суми видатків Державного бюджету України [5]. Видатки на соціальний захист та соціальне забезпечення складають близько 26% загальних видатків місцевих бюджетів та 29% зведеного бюджету [1]. У структурі видатків місцевих бюджетів на

соціальний захист та соціальне забезпечення найбільшу частку складають видатки на соціальний захист сім'ї, дітей та молоді (левову частку складають допомоги сім'ям із дітьми). Основним напрямом використання коштів соціального захисту у зведеному бюджеті є захист пенсіонерів.

Скорочення витрат на соціальний захист протягом останніх двох років відбулось передусім завдяки збільшенню видатків на обороноздатність на 9,1 млрд грн, на відновлення інфраструктури східних регіонів на 1,9 млрд грн, на підтримання вугільної галузі, скорочення державного фонду регіонального розвитку та інших. Внаслідок воєнних дій на Сході країни очікується і подальше значне скорочення видатків бюджету, більшу частину якого становлять видатки на соціальну сферу. Зокрема, планується скоротити пенсії тим пенсіонерам, які працюють, фонди соціального страхування, деякі види допомоги, а також видатки на охорону здоров'я та освіту.

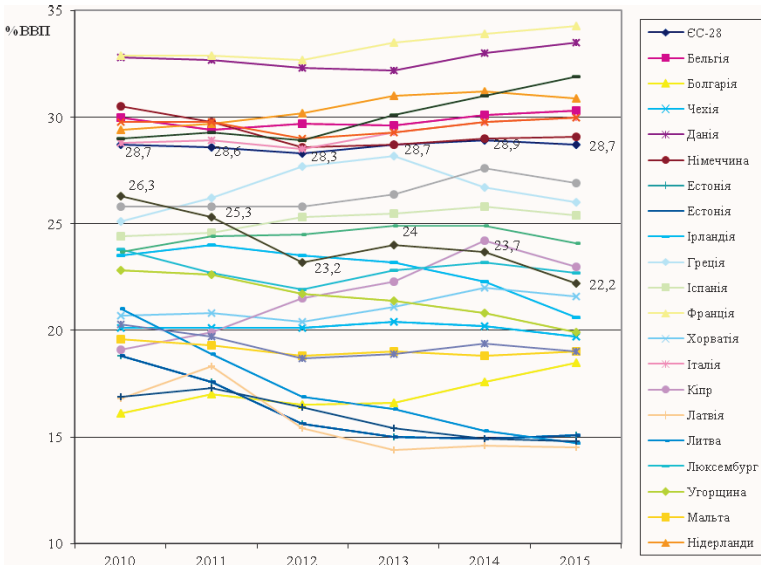


Рис. 2. Динаміка видатків на соціальний захист населення в Україні та країнах ЄС у 2010–2015 рр. (% ВВП) [4; 5]

Не зважаючи на те, що відносні показники відрахування на соціальний захист в Україні (22,2% у 2015 р.) знаходяться майже на рівні з рядом інших країн ЄС (Ірландія – 20,6%, Хорватія – 21,6%, Люксембург – 22,7%, Кіпр – 23%, Словенія – 24,1%), вони є нижчими від середнього рівня в країнах ЄС (28,7% у 2015 р.) та база для цих відрахувань значно менша, у зв'язку з чим підвищення рівня життя населення в країні є проблематичним (рис. 3).

Таким чином, створення умов для забезпечення соціальних стандартів і формування відповідної фінансової бази вимагає підвищення ефективності економіки в напрямі наближення обсягів ВВП у розрахунку на душу населення до рівня розвинутих країн.

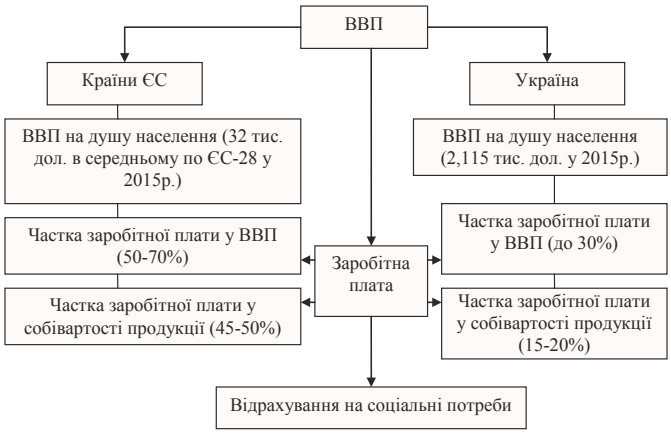


Рис. 3 Ресурсне забезпечення формування відрахувань на соціальний захист населення в країнах ЄС та Україні*

*Складено автором на основі [3; 5; 6; 7].

Вагомою проблемою є рекомендаційний і неконкретизований характер нормативного забезпечення якості життя літніх людей. Недооцінка ролі трудового потенціалу літніх осіб із боку держави та інших соціальних партнерів виявляється в ігноруванні інтересів та проблем літніх працівників під час формування політики на ринку праці.

До прикладу, важливою новацією нової редакції Закону «Про зайнятість населення» [8] є можливість одноразового отримання ваучера (в розмірі не вище десяти прожиткових мінімумів для працездатних осіб) для проходження перепідготовки, спеціалізації, підвищення кваліфікації. Однак таке право надається лише особам віком понад 45 років і до досягнення встановленого пенсійного віку (обов'язковою умовою є також наявність страхового стажу не менш ніж 15 років). Тому для громадян пенсійного віку цей ваучер недоступний.

Закон «Про основні засади соціального захисту ветеранів праці та інших громадян похилого віку в Україні» [9] припускає, що професійна переорієнтація та перепідготовка громадян похилого віку, які зберегли працездатність і бажають працювати, може здійснюватись у навчальних центрах служби зайнятості або в інших навчальних закладах за рахунок коштів, передбачених на ці цілі у державному фонді сприяння зайнятості. Проте Закон «Про зайнятість населення» чітко зазначає, що професійна підготовка, перепідготовка та підвищення кваліфікації за рахунок коштів Фонду загальнообов'язкового державного соціального страхування України на випадок безробіття (сучасна назва фонду сприяння зайнятості) здійснюються лише для зареєстрованих безробітних. Однак, як уже зазначалось, за чинними юридичними критеріями особи пенсійного віку не можуть одержати офіційний статус безробітного. Тому для України наразі особливо актуальне не тільки прийняття законів та документів програмного характеру, що стосуються інтересів літніх осіб, але й забезпечення їх реального втілення в життя.

Досвід країн ЄС свідчить також про потребу впровадження державних стандартів надання послуг (які встановлюють мінімальний рівень обслуговування для кожного елемента служби забезпечення), призначених для всіх видів громадських послуг (зокрема й для соціальних). Протягом останнього десятиріччя в європейських країнах були затверджені стандарти якості, які є формальними вимогами до суб'єктів, що надають соціальні послуги з боку держави. Європейські стандарти якості часто передбачають створення механізму постійного покращення якості послуг суб'єктами, що їх надають. Стандарти соціальних послуг можуть розроблятися на регіональному та центральному рівні в окремих країнах, а також на міжнародному рівні.

Британські національні мінімальні стандарти соціальних послуг встановлюють мінімальний рівень обслуговування для кожного елемента надання соціальних послуг. Мінімальні державні стандарти існують для: будинків догляду людей похилого віку; схем влаштування на роботу дорослих; агентств догляду за дорослими; дитячих будинків; усиновлення; надання сім'ям соціального житла; створення послуг; шкіл-інтернатів; шкіл за місцем проживання; сприяння студентам до 18 років у здобутті освіти в коледжах. Ці стандарти функціонують із 2000 р., їх регулярно переглядають за участі широкого кола споживачів. Усі громадські послуги, зокрема й соціальні, у Великій Британії контролює та оцінює Ревізійна комісія – незалежний орган, який гарантує, що громадські гроші витрачаються економічно, ефективно і забезпечують досягнення високої якості місцевих послуг для громадян [10, с. 33].

Особливістю вітчизняних стандартів соціальних послуг є те, що, на противагу представленим вище підходам до створення стандартів соціальних послуг, українські стандарти розробляють не для типів закладів чи видів послуг, а для окремих найменувань соціальних послуг. З одного боку, відсутність обмеження типом закладу-надавача можна розцінювати як позитивний момент, оскільки стандарт набуває більш універсального характеру, тобто поширюється на всі організації, які можуть забезпечити певну послугу. З другого боку, стандарт лише для окремо взятої послуги без віднесення її до одного з визначених Законом України «Про соціальні послуги» [302] видів залишає відкритими досить багато питань, зокрема якими мають бути вимоги до інших аналогічних послуг.

Аналіз вітчизняних стандартів соціальних послуг указує на те, що всі наявні стандарти послуг визначають: цільову групу отримувачів; принципи і правила надання певної послуги; перелік заходів, які включають надання певної послуги; вказівки щодо визначення потреби отримувача в послузі; орієнтовні кількісні та якісні показники послуги. Більшість актуальних стандартів соціальних послуг в Україні передбачають і орієнтовний час виконання конкретних заходів та їх регулярність. Встановлення нормативів часу є однією з найбільших переваг вітчизняних стандартів, оскільки основну частину вартості соціальної послуги на сьогодні складає оплата робочого часу працівника, який безпосередньо виконує заходи з надання соціальної послуги. Таким чином, наявні стандарти значною мірою спрощують визначення вартості як окремо взятої послуги, так і всього комплексу послуг, необхідних конкретному отримувачу. Водночас досить поширеним формулюванням у чинних стандартах соціальних послуг є «за потреби». Таке формулювання значно ускладнює розуміння стандарта і фінансування, у зв'язку з тим, що потреба є індивідуальною; вона хоч і визначається та фіксується, але узагальнення індивідуальних потреб користувачів на рівнях вищих, ніж рівень організації, де надається соціальна послуга, може бути досить проблематичним.

Крім того, вказані у стандартах показники якості недостатньо конкретизовані і загалом не можуть дати цілісного уявлення про якість тієї чи іншої послуги. Питання виникають і щодо технічних вимог до соціальних послуг. Окрім часу виконання певних заходів, інших суто технічних вимог не передбачено, стандарти лише вказують на необхідність дотримання санітарно-гігієнічних норм, але яких саме норм і де з ними можна ознайомитись – у стандартах не зазначено. Немає у стандартах також і методики вимірювання або оцінювання якості послуг чи рівня виконання встановлених вимог, передбачених загальними принципами стандартизації. Здебільшого йдеться про те, що послуги повинні підлягати моніторингу та оцінюванню, однак передбачена лише можливість внутрішнього оцінювання, а хто і як має проводити зовнішню оцінку – не вказано.

Попри вказані недоліки, українські стандарти соціальних послуг є прогресивними нормативними актами, оскільки, по-перше, вони відповідають майже всім загальним принципам стандартизації, а по-друге – створюють можливість для залучення до оцінювання соціальних послуг широкого кола отримувачів, як це відбувається у кращих європейських практиках. Без стандартів соціальних послуг загальна система державних соціальних стандартів і гарантій є неповною, оскільки надання соціальних послуг є одним із ключових напрямів діяльності в соціальній сфері, а самі соціальні послуги розраховані на категорії осіб, щодо яких держава має специфічні обов'язки [3]. До прикладу, у Німеччині законодавством обумовлені всі відповідальні за надання соціальних послуг, організацію забезпечення цих послуг, учасники надання послуг, фінансування, категорії клієнтів цих послуг та умови для їх одержання [1].

На сьогодні країни ЄС стурбовані поточними песійними викликами за умов зростаючої проблеми старіння населення. У зв'язку з цим, на рівні об'єднання визнана необхідність забезпечення фінансової стійкості пенсійних систем, підтримки адекватності пенсійної допомоги, яка є основним джерелом доходу для зростаючої частини населення ЄС; підвищення участі на ринку праці жінок і працівників старшого віку, які значною мірою можуть нейтралізувати наслідки впливу старіння населення на вагу пенсій у ВВП [11]. Адаптація до демографічних змін також означає модернізацю пенсійних систем. Тоді, як основна відповідальність за розробку і функціонування пенсійних систем лежить на кожній із держав-членів, ЄС відіграє важливу роль у сприянні заощадженням, інвестиціям, портативності і перенесенню пенсій через кордони. Суб'єкти господарської діяльності несуть відповідальність за забезпечення здорової нормативної бази для професійних і приватних пенсій. Визнана необхідність збільшення можливостей і зайнятості для молоді, жінок в дітородному віці і для інших групи, які тією чи іншою мірою є виключеними з ринку праці, такі як меншини, люди з обмеженими можливостями та мігранти. Заходи соціальної політики, а саме підвищення соціального захисту, допомога в догляді за дітьми або програми інтеграції до ринку праці діють на благо всього суспільства й економіки, оскільки вони запобігають подальшому зниженню людського потенціалу і забезпечують «соціальні сходи» для всіх зацікавлених розвивати і реалізовувати свій потенціал [198].

Таким чином, як свідчить практика стратегічного планування соціально-економічного розвитку країн із соціально орієнтованою економікою, всі вони імплементують соціальні цілі і завдання в усі сфери державного регулювання економіки. Враховуючи складність і багатоваріантність підходів до вирішення цих проблем, Україні як соціально орієнтованій державі необхідно визначити стратегічні напрями стійкого соціально-економічного розвитку та окреслити соціальну політику, яка була б спрямована на зростання добробуту і рівня життя всіх громадян країни та підвищення рейтингу України серед інших країн світу.

У зв'язку з цим, невідкладними завданнями країни є інтенсифікація економічного розвитку, збільшення в найближчий час обсягу ВВП на душу населення за відповідного покращення якісних показників суспільного відтворення, які безпосередньо впливають на підвищення рівня соціального захисту населення, запровадження більш справедливого перерозподілу доходів на користь найбіднішого населення, подолання корупції [1].

Висновки. Отже, основне завдання держави щодо соціального захисту полягає у зменшенні соціальної опіки й одночасному створенні умов для соціально-економічної незалежності індивіда, перетворення його на партнера держави, тобто необхідним є впровадження таких заходів, які здатні зробити людину якнайменш залежною від державних інституцій у формуванні свого життєвого рівня та створенні добробуту. Невідкладним завданням постає формування та реалізація стабільної та ефективної системи соціального захисту, особливо малозабезпечених категорій, дотримання міжнародного досвіду в галузі їх застосування.

Важливість такого кроку зумовлена тим, що соціальний захист визначає рівень суспільної довіри та попередження соціальних конфліктів. Від ефективності соціального захисту, дія якого спрямована на захист людини в суспільстві від різноманітних форм соціальних та економічних ризиків, залежить ставлення громадян до державних інституцій та реформ, що впроваджуються. Вагомим завданням є зниження соціальної поляризації суспільства, яка загострилася не тільки зі складною економічною ситуацією, а й із виникненням привілейованих соціальних груп населення і соціальної «винятковості» окремих громадян у потребах соціального захисту. Необхідним є перехід від концепції рівності доходів до концепції рівності можливостей, як це відбулося свого часу в країнах ЄС.

Література:

1. Онікієнко В. В. Ринок праці та соціальний захист населення України : ретроаналіз, проблеми, шляхи вирішення: [науково-аналітична монографія] / В. В. Онікієнко – К. : Ін-т демографії та соціальних досліджень імені М. В. Птухи НАН України, 2013. – 456 с.

2. Скуратівський В. А. Основи соціальної політики / В. А. Скуратівський, О. М. Палій, Е. М. Лібанова. – К. : МАУП, 2002. – 200 с.

3. Макарова О. В. Соціальна політика в Україні : монографія / О. В. Макарова ; Ін-т демографії та соціальних досліджень ім. М. В. Птухи НАН України. – К., 2015. – 244 с.

4. Соціальний захист населення України : статистичний збірник [Електронний ресурс] / Державна служба статистики України. – Київ, 2016. – Режим доступу : http://www.ukrstat.gov.ua/druk/publicat/kat_u/2016/zb/07/zb_sznu_15pdf.zip.

5. Статистичний комітет Європейського Союзу – Євростат [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://appsso.eurostat.ec.europa.eu/nui/show.do?dataset=demo_frate&lang=en.

6. Державна служба статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://ukrstat.gov.ua/

7. The World Bank Indicators [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://data.worldbank.org/indicator/

8. Закон України «Про зайнятість населення» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/5067-17.

9. Закон України «Про основні засади соціального захисту ветеранів праці та інших громадян похилого віку в Україні» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/3721-12

10. Новий курс : реформи в Україні. 2010–2015. Національна доповідь / за заг. ред. В. М. Гейця [та ін.]. – К. : НВЦ НБУВ, 2010. – 232 с.

11. Population Ageing in Europe. Facts, Implications and Policies. European Commission [Електронний ресурс]. – Режим доступу : https://ec.europa.eu/research/social-sciences/pdf/policy_reviews/kina26426enc.pdf.

12. Demography, Active Ageing and Pensions. Social Europe Guide. Volume 3. European Commission. Directorate-General for Employment, Social Affairs and and Inclusion. Manuscript completed in May 2012 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://ec.europa.eu/social/BlobServlet?docId=7831&langId=en.

© Л. В. Оболенцева

Отримано: 17 березня 2017 р.

Прорецензовано: 22 березня 2017 р.

Прийнято до друку: 27 березня 2017 р.

Оболенцева Л. В. Сучасна парадигма регіональної конкурентоспроможності промисловості : практичний аспект / Л. В. Оболенцева // Наукові записки Національного університету «Острозька академія». Серія «Економіка» : науковий журнал. – Острог : Вид-во НУ«ОА», березень 2017. – № 4(32). – С. 99–103.

УДК 332. 132

JEL-класифікація: R13

Оболенцева Лариса Володимирівна,
кандидат економічних наук, доцент кафедри туризму і готельного господарства
Харківський національний університет міського господарства імені О. М. Бекетова

СУЧАСНА ПАРАДИГМА РЕГІОНАЛЬНОЇ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ПРОМИСЛОВОСТІ: ПРАКТИЧНИЙ АСПЕКТ

У роботі опрацьовано питання формування сучасної парадигми конкурентоспроможності промисловості регіонів України. Узагальнено різні періоди та теорії щодо наукових пізнань категорії «конкурентоспроможність». Виокремлено фактори регіональної конкурентоспроможності промисловості. Доведено, що сучасна парадигма регіональної конкурентоспроможності промисловості базується на формуванні та розвитку потенціалу регіонів України, який сприятиме трансформації гострих міжрегіональних конкурентних відносин у взаємовигідне співробітництво на принципах поєднання стратегії конкуренції та співробітництва, на користь національних інтересів.

Ключові слова: *регіональна конкурентоспроможність, парадигма, регіон, промисловість.*

Оболенцева Лариса Владимировна,
кандидат экономических наук, доцент кафедры туризма и гостиничного хозяйства Харьковский национальный университет городского хозяйства имени А. Н. Бекетова

СОВРЕМЕННАЯ ПАРАДИГМА РЕГИОНАЛЬНОЙ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ПРОМЫШЛЕННОСТИ: ПРАКТИЧЕСКИЙ АСПЕКТ

В работе проработаны вопросы формирования современной парадигмы конкурентоспособности промышленности регионов Украины. Обобщены разные периоды и теории относительно научных познаний категории «конкурентоспособность». Выделены факторы региональной конкурентоспособности промышленности. Доказано, что современная парадигма региональной конкурентоспособности промышленности базируется на формировании и развитии потенциала регионов Украины, который будет способствовать трансформации острых межрегиональных конкурентных отношений в взаимовыгодное сотрудничество на принципах сочетания стратегии конкуренции и сотрудничества, в пользу национальных интересов.

Ключевые слова: *региональная конкурентоспособность, парадигма, регион, промышленность.*

Larysa Obolentseva,
Ph.D in Economics, Associate Professof of The Tourism and Hotel Industry Department O. M. Beketov
National University of Urban Economy in Kharkiv

MODERN PARADIGM OF REGIONAL INDUSTRIAL COMPETITIVENESS: PRACTICAL ASPECT

The paper has studied the issues concerning the formation of the paradigm of regional industrial competitiveness of the regions of Ukraine. Different periods and the theories of scientific research concerning the category of «competitiveness» have been summarized. The factors of regional industrial competitiveness have been pointed out. It has been proved that the modern paradigm of industrial competitiveness is based on the formation and development the capacity of the regions of Ukraine which will facilitate the transformation of acute regional competitive relations into mutually beneficial cooperation based on principles of combining competition and cooperation in favor of national interests.

Key words: *regional competitiveness, paradigm, region, industry.*

Постановка проблеми. Сьогодні, за умов розвитку ринкових відносин та інтеграційних процесів, а також членства України у Світовій організації торгівлі, збільшуються можливості промислових підприємств в освоєнні нових ринків збуту поряд із посиленням конкуренції та розширенням конкурентного середовища. Завдяки цьому, питання підвищення конкурентоспроможності та забезпечення конкурентних переваг виходять на перший план та стають необхідними для утримання певних сегментів ринку та загалом ефективного функціонування промисловості України та її регіонів.

Формування сучасної парадигми конкурентоспроможності промисловості регіонів України потребує виконання досліджень сутності конкурентоспроможності та її актуальних проявів у період трансформації економічних відносин у країні та посилення невизначеності і динамізму зовнішнього середовища.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питанням конкурентоспроможності продукції та її виробників присвячені численні наукові праці вчених-економістів. Вагомий науковий внесок у вирішення проблем конкурентоспроможності зробили Л. Л. Антонюк [1], Д. О. Барабась [2], Б. М. Курганська [3], О. С. Харитонова [4] та ін.

Водночас вивчення літературних джерел, а також практичного досвіду конкурентоспроможності потребує більш детального опрацювання в частині формування сучасної парадигми конкурентоспроможності у промисловості регіонів України.

Мета і завдання дослідження. Метою статті є формування сучасної парадигми регіональної конкурентоспроможності промисловості регіонів на основі вивчення практичних проблем щодо ефективного використання наявних факторів виробництва для створення нових конкурентних переваг.

Виклад основного матеріалу. Конкурентоспроможність є однією з найбільш складних категорій у економіці та теорії й практиці управління підприємствами, промисловими комплексами, регіонами та національним господарством загалом.

Незважаючи на достатньо глибоку розробленість цього питання, серед науковців немає єдиного підходу до трактування цієї категорії. Сьогодні змінюється сама парадигма конкурентоспроможності – висока конкурентоспроможність тепер не може бути тривалою, оскільки конкурентні переваги, завдяки яким вона досягалася за досить короткий час будуть відтворені конкурентами.

Так, на думку Р. Фатхутдінова [5], конкурентоспроможність – потенційна здатність об'єкта або суб'єкта управління конкурувати в майбутньому на конкурентних ринках, що забезпечена зниженням прояву стратегічних неконкурентоспроможних чинників і посиленням впливу стратегічних ексклюзивних конкурентних переваг об'єкта на основі проведення комплексної стратегічної діагностики об'єкта, параметрів ринку і конкурентів, розробки стратегій.

І. В. Смолін [6] розглядає стратегічну конкурентоспроможність як перспективну цільову характеристику майбутньої здатності суб'єкта ринку отримувати її у власних інтересах.

С. М. Клименко та інші вчені вважають, що конкурентоспроможність підприємства визначається як потенційна або реалізована здатність економічного суб'єкта до ефективного довготривалого функціонування в релевантному зовнішньому середовищі і ґрунтується на конкурентних перевагах підприємства, визначає здатність його витримувати конкуренцію на певному ринку та відображає його позицію відносно конкурентів [7].

Еволюцію економічної думки щодо категорії «конкурентоспроможність» представлено в таблиці 1.

Отже, конкурентоспроможність підприємства – це система категорій, яка заснована на ефективності функціонування підприємства як на внутрішньому, так і на зовнішньому ринках; ресурсному стані підприємства, що характеризує ефективність використання ресурсів; ефективності реалізації продукції з відповідною рентабельністю продажів та конкурентоспроможністю товару як співвідношення ціни та якості продукції; ефективності використання всіх видів ресурсів та ефективного функціонування і використання всіх можливостей для забезпечення конкурентних переваг.

Таблиця 1

Еволюція економічної думки щодо категорії «конкурентоспроможність»

Період	Об'єкт дослідження	Особливість економічної думки	Характеристика періоду	Теорія конкурентоспроможності
XVII – XIX ст.	Окремі фактори конкурентоспроможності та інструменти впливу на них	Накопичення знань про конкурентоспроможність	Промислова революція. Ринки чистої конкуренції. Виникнення монополістів	Цінова конкуренція
Перша половина XX ст.	Групи факторів конкурентоспроможності та інструменти впливу на них	Систематизація та узагальнення знань про конкурентоспроможність	Індустріалізація економіки Ринки монополістичної конкуренції	Ефективне управління
Друга половина XX ст.	Методика формування конкурентних переваг	Стратегічний підхід до дослідження конкурентних переваг	Виникнення феномену стрімкого випередження стійких лідерів ринку компаніями-новачками	Стратегічне управління
1990-ті рр. та далі	Алгоритм ведення конкурентної боротьби	Синергетичний підхід до дослідження конкурентних переваг	Глобалізація та інформатизація економіки. Розвиток інтеграційних процесів, спрямованих на отримання синергетичного ефекту	Співконкуренція

Сьогодні Україна опинилась у міжнародному конкурентному середовищі, до якого національна економіка виявилась непідготовленою повною мірою. Про це свідчать нераціональна структура виробництва та експорту, його сировинна спрямованість, низький внутрішній попит, тому найважливішим етапом формування національної конкурентоспроможності є її первинний рівень – промисловість, яка є однією з центральних ланок добробуту країни.

Промисловість регіонів України має низку проблем, тому для забезпечення її конкурентоспроможності в умовах зони вільної торгівлі з Європейським Союзом украй необхідним є відповідність нормам ЄС.

З боку державних органів влади повинні бути створені сприятливі умови для суб'єктів господарювання щодо гарантування рівного доступу до ресурсів усіх суб'єктів господарювання. Вкрай важливим для забезпечення конкурентоспроможності на рівні країни та її регіонів є створення привабливого інвестиційного клімату, сприяння інноваційній діяльності та контроль за якістю та сертифікація продукції.

Що стосується підвищення конкурентоспроможності промисловості регіонів, то тут насамперед необхідно зосередити увагу на підтримці органів державної регіональної влади щодо технічного переозброєння промислових підприємств, удосконаленні системи управління персоналом і трудовою мотивацією, вдосконаленням маркетингової політики.

Серед регіонів України найвищі обсяги промислової продукції реалізовувалися у Дніпропетровській, Донецькій, Запорізькій, Полтавській областях і м. Києві. Проте стабільний приріст реалізованої промислової продукції упродовж 2011–2014 рр. спостерігався у Вінницькій, Житомирській, Закарпатській і Хмельницькій областях. Необхідно зазначити, що в Донецькій і Луганській областях уже з 2012 р. реалізація промислової продукції почала скорочуватися. Водночас у 2014 р. найстрімкіший спад цього показника виявлено в м. Київ (-58,7%) і Луганській області (-36,5%) [8].

У межах парадигми конкурентоспроможності промисловості треба наголосити, що підвищення регіональної конкурентоспроможності промисловості можливо лише завдяки розвитку інноваційної складової її діяльності. У сучасних умовах інноваційний розвиток регіональної промисловості – важлива конкурентна перевага, яка дозволяє досить швидко реагувати на змінення ситуації на ринку.

Сьогодні підприємства промислового комплексу характерні тим, що між ними є економічне суперництво за ресурси та фактори розвитку. Це пов'язано з тим, що підвищення конкурентоспроможності промислового підприємства регіону залежить від доступу до дешевих та повноцінних ресурсів розвитку, що істотно відображається на якості та собівартості продукції, зниження витрат на організацію виробничого процесу та підвищення прибутковості підприємств.

Головною складовою регіональної конкурентоспроможності промисловості є фактори її формування. Конкурентоспроможність промисловості регіону проявляється в його здатності забезпечити виробництво конкурентоздатної промислової продукції в умовах ефективного використання наявних факторів виробництва для створення нових конкурентних переваг.

Автором виділено три основні групи факторів, які забезпечують конкурентоспроможність промисловості регіону: промислові кластери, промислові інновації та інші фактори (рис. 1).

Промислові кластери відіграють найважливішу роль у конкурентоспроможності промисловості регіонів. У широкому розумінні промислові кластери – це група економічно взаємопов'язаних, але юридично незалежних компаній, різних за статусом і об'єднаних для досягнення спільної мети. Промислові кластери можуть мати різну структуру та діяти в різних стратегічних напрямах. Доцільно також зазначити, що за рівнем локалізації кластери поділяють на міські, регіональні, національні, міжнародні [9].

Діяльність кластерних об'єднань базується на по стійному розвитку, роботі за новими технологіями, розширенні діяльності, розробці інноваційної політики, тому об'єктивним за важливістю є розташування другого фактору – промислові інновації.

Важливим завданням для всіх підприємств промислового комплексу (малих, середніх і великих) є забезпечення проведення інноваційної політики в процесі реалізації стратегічного плану, розробленого на регіональному рівні, з метою забезпечення їх сталого довгострокового функціонування в умовах ринкової конкуренції. Пріоритетним напрямом стратегії розвитку виробництва великого промислового підприємства повинні стати розробка і впровадження промислових інновацій, тобто нововведень, які безпосередньо пов'язнані з технологіями виробництва у промисловості.

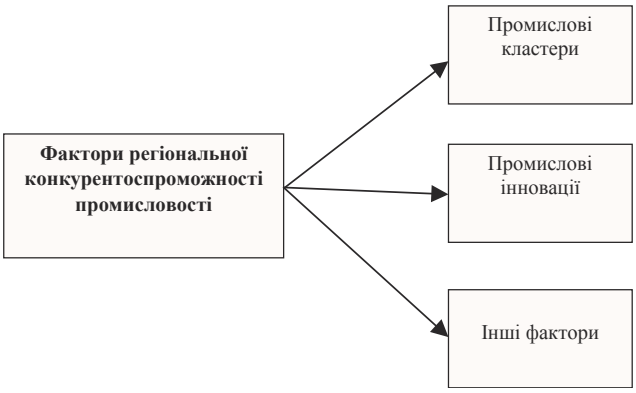


Рис. 1. Класифікація факторів регіональної конкурентоспроможності промисловості

Щодо основних завдань державної інноваційної політики, покликаної забезпечити формування цілісної ефективної інноваційної системи у промисловості, то ними мають стати:

● координація дій органів виконавчої влади України та органів регіональної влади з метою розробки комплексного підходу до вирішення завдань інноваційного розвитку, ефективного функціонування інноваційної системи та реалізації державної інноваційної політики;

● вибір раціональних стратегій і пріоритетів розвитку інноваційної сфери під час реалізації в галузях економіки критичних технологій та інноваційних проектів, що роблять вплив на підвищення ефективності виробництва та конкурентоспроможності продукції;

● створення системи підготовки та перепідготовки кадрів у галузі інноваційного підприємництва; впровадження світових стандартів якості продукції і захисту навколишнього середовища.

До інших факторів регіональної конкурентоспроможності промисловості можна віднести:

● роль державної регіональної влади, яка формує конкурентні переваги шляхом спрямованої політики підтримки промисловості регіону;

● вплив економіко-географічного розташування регіону, яке дає доступ до локальних ресурсів для промисловості або формує можливості ефективної роботи транспортних коридорів;

● рівень кваліфікації працівників та їх здатність до креативної діяльності (генерації нових ідей та знань), а також структура населення регіону;

● соціально-культурні чинники, традиції та менталітет регіону.

За останні роки спостерігається низка негативних тенденцій і проблем, що становлять перешкоду в забезпеченні конкурентоспроможності вітчизняних промислових підприємств в умовах зони вільної торгівлі між Україною та ЄС.

Вплив на регіональну конкурентоспроможність промисловості, за умов створення зони вільної торгівлі з країнами ЄС, наряду з наявністю природно-ресурсного, виробничого, трудового потенціалу, мають чинники зовнішньої дії (рівень соціально-економічного розвитку регіонів, національно-культурні особливості та економічні інтереси). Тому особливо важливим є зміцнення конкурентостійкості суб'єктів господарювання, регіонів і країни загалом до впливу як внутрішніх, так і зовнішніх чинників.

Враховуючи досвід європейських країн, забезпечення підвищення конкурентоспроможності промисловості на рівні регіонів можливо завдяки реалізації наступного комплексу заходів:

– розробки стратегії розвитку промисловості регіону, яка б визначила основи інноваційної політики з встановленням конкретних напрямів розвитку інноваційної діяльності окремих промислових підприємств;

– упровадження ефективних механізмів фінансової підтримки інновацій та комерціалізації науково-дослідних результатів, створення державної системи трансферту технологій;

– стимулювання модернізації виробничих процесів у промисловості регіону шляхом запровадження механізму часткової компенсації витрат завдяки коштам держави та регіону, а також пільгового кредитування фінансово-кредитними установами;

– упровадження ефективних схем продажу промислової продукції та розробка маркетингових стратегій просування товарів на ринок.

Висновки. Отже, сьогодні Україна робить перші кроки на шляху до цивілізованої інтеграції у світовий та європейський простір. Доки наша держава не досягне визнаного статусу рівноправного партнера, то залишатиметься країною, що є постачальником сировинних та інтелектуальних ресурсів для інших, більш розвинутих держав. Цьому сприятиме розвиток вітчизняної промисловості, яка дозволить забезпечити зайнятість населення, наповнити бюджет, створити передумови для розвитку наукоємних галузей, що позитивно вплине на конкурентоспроможність економіки України.

Сучасна парадигма регіональної конкурентоспроможності промисловості базується на формуванні та розвитку потенціалу регіонів України, який сприятиме трансформації гострих міжрегіональних конкурентних відносин у взаємовигідне співробітництво на принципах поєднання стратегії конкуренції та співробітництва, на користь національних інтересів.

Література:

1. Антонюк Л. Л. Конкурентоспроможність національної економіки в умовах глобалізації : автореф. дис... д-ра екон. наук : 08.05.01 / Л. Л. Антонюк ; Київський національний економічний ун-т. – К., 2004. – 32 с.

2. Барабась Д. О. Управління конкурентними перевагами підприємства (на прикладі підприємств швейної галузі) : автореф. дис... канд. екон. наук: 08.06.01 [Електронний ресурс] / Д. О. Барабась ; Київ. нац. екон. ун-т. – К., 2003. – 18 с. – http://www.nbuv.gov.ua/ard/2003/03bdopsg.zip.

3. Курганська Б. М. Організаційно-економічні механізми забезпечення конкурентоздатності підприємства (на прикладі швейної промисловості) : автореф. дис... канд. екон. наук : 08.06.01 [Електронний ресурс] / Б. М. Курганська ; НАН України. Ін-т регіон. дослідж. – Л., 2002. – 21 с. – http://www.nbuv.gov.ua/ard/2002/02kbmpsp.zip.

4. Харитонова О. С. Економічна стійкість підприємства як основа забезпечення його конкурентоспроможності : автореф. дис... канд. екон. наук : 08.00.04 / О. С. Харитонова ; Східноукр. нац. ун-т ім. В. Даля. – Луганськ, 2008. – 18 с.

5. Фатхутдинов Р. А. Конкурентоспособность организации в условиях кризиса : экономика, маркетинг, менеджмент / Р. А. Фат- хутдинов. – М. : Маркетинг, 2002. – 892 с.

6. Смолін І. В. Стратегічне планування розвитку організації / І. В. Смолін. – К. : КНТЕУ, 2004. – 174 с.

7. Управління конкурентоспроможністю підприємства : навч. посібник / [С. М. Клименко та ін.]. – К. : КНЕУ, 2008. – 520 с.

8. Економічна статистика [Електронний ресурс] / Державна служба статистики України. – Режим доступу : http://www.ukrstat.gov.ua.

9. Маркович І. Промислові кластери як інноваційна модель організації національного господарства / І. Маркович // Галицький економічний вісник. – 2012. – № 2(35). – С. 82–87.

© Т. Б. Токарський

ISSN 2311-5149
ЕКОНОМІКА ПРАЦІ ТА РЕГІОНАЛЬНА ЕКОНОМІКА

Отримано: 04 березня 2017 р.

Прорецензовано: 10 березня 2017 р.

Прийнято до друку: 18 березня 2017 р.

Токарський Т. Б. Моделювання перспективних шляхів соціальної молодіжної політики / Т. Б. Токарський // Наукові записки Національного університету «Острозька академія». Серія «Економіка» : науковий журнал. – Острог : Вид-во НУ«ОА», березень 2017. – № 4(32). – С. 104–110.

УДК: 330.342.146

JEL-класифікація: J13

Токарський Тарас Богданович,
кандидат економічних наук, радник першого класу (м. Варшава, РП)

МОДЕЛЮВАННЯ ПЕРСПЕКТИВНИХ ШЛЯХІВ СОЦІАЛЬНОЇ МОЛОДІЖНОЇ ПОЛІТИКИ

Аналіз соціальної політики в Україні спричиняє потребу зупинення дослідницької уваги на особливо актуальній проблемі – становище молоді в період глобальних соціально-економічних перетворень. У кризовому становищі держави. Увага до цієї вікової групи зумовлена тим, що перспективний потенціал України покликана творити саме молодь. У зв'язку з цим звернено увагу на реалізацію конституційного права молоді на освіту та недоопрацювання уряду щодо механізмів надання пільгових цільових кредитів для найменш соціально захищених категорій молоді, їхнього працевлаштування.

Ключові слова: *соціальна політика, подолання бідності, економічна криза, корупціогенність, незайнятість населення.*

Токарский Тарас Богданович,
кандидат экономических наук, советник первого класса (г. Варшава, РП)

МОДЕЛИРОВАНИЕ ПЕРСПЕКТИВНЫХ ПУТЕЙ СОЦИАЛЬНОЙ МОЛОДЕЖНОЙ ПОЛИТИКИ

Анализ социальной политики в Украине вызывает потребность уделения исследовательского внимания на особо актуальной проблеме – положение молодежи в период глобальных социально-экономических преобразований в кризисном положении государства. Внимание к этой возрастной группе обусловлено тем, что перспективный потенциал Украины призвана творить именно молодежь. В связи с этим обращено внимание на реализацию конституционного права молодежи на образование и недоработки правительства по механизмам предоставления льготных целевых кредитов для менее социально защищенных категорий молодежи, их трудоустройства.

Ключевые слова: *социальная политика, преодоление бедности, экономический кризис, коррупциогенность, незанятость населения.*

Taras Tokarskyi,
Ph.D, First Class Counsellor (Warsaw, Poland)

THE MODELING OF PERSPECTIVE WAYS OF SOCIAL YOUTH POLICY

Analysis of social policy of Ukraine courses the necessity of paying attention on very actual problem – the situation of young people during the period of global social and economic changes, crisis situation in the country. Attention to this age group is huge, because the perspective potential of Ukraine should be created by young people. Also in this article the attention is paid on realization of constitutional rights of young people for education and government's failure of subsidy for studying for socially unprotected young people and their job placement.

Key words: *social policy, perspectives of young people, strategic reserves, social and economical changes, job placement.*

Постановка проблеми. Молодь – особлива соціально-демографічна складова суспільства, яка в найширшому сенсі уособлює людський потенціал його перспективного розвитку. Могутня енергія молоді, творча уява, відвертість, сміливість у рішеннях та діях є одним із головних ресурсів суспільного прогресу. Водночас молодь – це категорія населення, яка перебуває у стані формування та утвердження життєвих позицій, має свої інтереси, орієнтації та потреби, а тому потребує особливої уваги, опіки та підтримки з боку суспільства та держави. Ці обставини зумовлюють необхідність дослідження потреб і проблем молодіжної категорії населення та формування механізмів щодо їх розв'язання.

Погляди на проблеми молоді залежать від різних обставин, від конкретної ситуації, що виникає в суспільстві. Концепції щодо життєдіяльності молоді історично змінювались одночасно зі зміною соціально-економічних відносин, визрівали на тлі політики та ідеології правлячої в суспільстві верхівки. Саме через це в науковому світі відомі такі теорії, як «революційної виключності молоді», «абсолютної прогресивності покоління», студентства як нового суспільного класу або ж «втраченого», «скептичного» покоління тощо.

У різні епохи, за різних суспільно-економічних формацій існували доволі різновекторні трактування молоді. Еволюція поглядів щодо відбору критеріїв належності певної верстви населення до «молоді» показує, що в науковому сенсі – це не лише вікова, демографічна, але й певна соціальна та філософська категорії. Так, вікові ознаки в багатьох мовах світу спершу означали не стільки хронологічний вік людини, скільки її соціальне становище, соціальний статус. Давньоруське «отрок» (дослівно – той, хто не має права говорити) означало: раб, наймит, робітник, княжий воїн. Дуже цікаві класифікації давньогрецьких філософів, зокрема Піфагора (IV ст. до н. е.), який, поділяючи людське життя на чотири різні відрізки, аналогічно до пір року, молодістю уважав літо – другу за чергою вікову групу (у віці від 20 до 40 років). Усі інші, за Піфагором, пори життя були: весна (до 20 років) – період становлення, осінь (від 40 до 60 років) – розквіт сил, зима (60–80 років) – старість та згасання. Гіппократ (III ст. до н. е.), беручи до уваги фізіологічні цикли, ділив людське життя на 10 періодів, по сім років кожний, починаючи з нульового віку. Загалом ж еволюція підходів щодо трактування молоді в історичному ракурсі була досить суперечливою. Саме тому наукове вивчення «молоді», її проблем у контексті завдань і методів економіки вимагає певної систематизації наявних дисциплінарних концептуальних положень, більш чіткого теоретико-понятійного забезпечення дослідження.

Стан дослідження. Оцінюючи основні здобутки, зроблені вченими у процесі вивчення молодіжної тематики, можна дійти висновку, що в науковому обігу немає одностайності щодо трактування дефініції «молодь», частою є її підміна іншими поняттями, такими, зокрема, як юність, підліток, повноліття тощо. Існування історично зумовленої різновекторності критеріїв «об'єктивізації» молоді засвідчує й аналіз основних теорій та шкіл, присвячених вивченню її проблем. Особливої уваги заслуговують демографічні концепції класифікації віку (періодизація життя людини для встановлення відповідності вікової структури населення (зокрема молоді) режимові його відтворення) А. Кетле, Р. Пірла, Ю. Корчака-Чепурковського, А. Рославського-Петровського, Б. Урланіса, С. Пирожкова та інших; психологічні концепції (пояснення психофізіологічних аспектів взаємодії молодої людини та суспільства, її поведінки, зокрема, економічної, під дією внутрішніх спонукальних мотивів до дії (біологічних особливостей, відкриття власного «я»; побудови життєвих планів; приєднання до таких сфер життя, як господарство, право, релігія, секс) щодо молоді Ш. Бюлер, Е. Шпрангера, Т. Титаренка, С. Васильківської; соціологічні концепції (обґрунтування ролі соціального статусу в житті молодої людини і суспільства, її інтеграція в соціальні прошарки суспільства через: здобуття освіти; вибір професії та зайнятість; культурні запити; політичні настрої) К. Мангейма, Г. Шельського, Л. Розенмайра, І. Кона, Є. Головахи, Н. Черниш, В. Пічі; культурологічні (значення і функції культури в процесі входження та адаптації підростаючих поколінь у дорослий світ (об'єднання молоді за спорідненістю поглядів, інтересів та уподобань; існування молодіжної субкультури; національні цінності та орієнтації молоді) – П. Парсонса, Дж. Колемана, О. Артюх, І. Мартинюка; історико-політологічні (обґрунтування ролі молоді та молодіжних рухів у процесах державотворення в різних історичних та політичних умовах; обґрунтування необхідності формування та реалізації молодіжної політики) – М. Головатого, О. Корнієвського, В. Головенька, Я. Немирівського та економічні концепції (визначення впливу макро-, мезо- та мікрорегуляторів на економічну активність і зайнятість молоді у процесі реалізації прагнень набуття нею економічної свободи) Н. Зібера, П. Самюелсона, В. Нордгауза, М. Бурди, Г. Манківа, І. Лукінова, В. Онікієнка, О. Яременка, М. Комарова, Н. Бодягіної, Л. Демченка, Е. Лібанової та інших [2, с. 38–44; 110–116].

Візія соціальної політики в Україні перехідного етапу – це унеможливлення або значне зниження кризових явищ, соціальних незлагод і катаклізмів. Тобто вона має забезпечувати в суспільстві вкрай потрібну стабільність, а також підтримувати найбільш вразливі соціальні групи населення. Це особливо важливо в період системної трансформації українського суспільства. Еволюція розвитку будь-якого суспільства, досягнення ним вищих результатів у соціальному забезпеченні громадян, поряд з іншими факторами, суттєво пов'язана із соціальною сферою, проблемами, які тут належить вирішувати. Стабільність суспільного розвитку можлива за наявності чітких уявлень про кінцеву мету соціально-економічних перетворень ефективно здійснюваної соціальної політики. Тому існує нагальна суспільна, державна потреба в розв'язанні соціальних проблем.

Трансформація економіки України до ринкових умов по-новому розкриває перспективи молоді щодо вільного вибору професії, місця проживання, характеру та місця прикладання праці, висуває перед молоддю проблеми, пов'язані зі структурною перебудовою, станом приватизації та роздержавлення підприємств, від вирішення яких залежить загальний стан економіки. Молодь – головний потенціал ринкових відносин, головний стратегічний резерв економічної реформи, яка не може здійснюватися без виходу на якісно новий рівень.

У високорозвинутих країнах із ринковою економікою особливо високо цінується значний освітній та професійний рівень. Слід відзначити, що нині в Україні ще зберігся досить високий освітній потенціал. Водночас і освітній, і професійний потенціал вимагає регулярного відновлення та розширеного відтворення. Здобувачем і носієм такого потенціалу є молодь. Прагнення молоді до високого рівня освіти пер-

спективне ще й тому, що в майбутньому саме вона візьме на себе управління суспільним виробництвом, формування ринкової інфраструктури та розвиток бізнесу. Тому необхідно створити відповідні умови для реалізації конституційного права молоді на освіту, вдосконалити законодавчу базу щодо розроблення та затвердження механізму надання цільових, пільгових довготермінових кредитів найменш соціально захищеним категоріям молоді на здобуття вищої освіти [1, с. 157].

Розвиток адаптаційного потенціалу молоді до ринкових умов неможливе без проведення державної політики зайнятості щодо молоді, особливо на регіональному та місцевому рівнях; прийняття законів і нормативних актів, що сприяють підвищенню її мобільності, розширенню регіональних ринків праці, створенню ринків житла. З метою поліпшення житлових умов молодих сімей та одиноких молодих громадян потребує особливої уваги розширення діючих програм «Власний дім» для сільських забудовників і забезпечення житлом військовослужбовців, підтримка молодіжного житлового будівництва, надання довготермінових кредитів на придбання житла. Треба утворити регіональні відділення Фонду сприяння молодіжному житловому будівництву в усіх областях України. Активізувати роботу щодо залучення до реалізації політики з молодіжного житлового будівництва коштів із місцевих бюджетів.

В умовах коли держава неспроможна активно підтримувати молодь шляхом різних форм кредитування її життєдіяльності, необхідно активізувати процеси підтримки ініціатив молоді, особливо у професійній підготовці та працевлаштуванні, заохочення її до активного пошуку роботи та набутті спеціальності або професії, що користується попитом на ринку праці. Для цього дуже важливим є отримання повної та вміло поданої інформації про перспективи професійного росту молоді. Засоби масової інформації, молодіжні організації мають психологічно готувати молодь до усвідомлення тієї ролі, яку вона може і буде відігравати в розвитку своєї країни, до зміни думки щодо деяких розповсюджених серед молоді форм діяльності, що є тимчасовими, а тому неперспективними в умовах функціонування цивілізованого ринкового середовища. Саме тому **мета статті** – аналіз виходу із ситуації, яка склалася в Україні в сфері соціальної підтримки молоді.

Виклад основних положень. Аналізуючи демографічні концепції щодо молоді, можна зазначити, що переважно всі вони стосуються встановлення вікових меж певних груп населення покоління для обліку їх стану та динаміки.

Під поколінням у демографії розуміють сукупність людей, які народились у певний період, найчастіше прирівнений до одного (п'яти) календарного року.

У наукових дослідженнях аналіз поколінь проводять згідно з різними концепціями: зокрема, покоління ровесників – за концепцією реального покоління, а покоління сучасників (представників різного віку) – за концепцією гіпотетичного покоління. Якщо перші є основою поздовжнього, то другі – поперечного аналізів.

Щодо вікових меж молодого покоління, то згідно з різними науковими підходами та класифікаціями їх визначали досить по-різному. Французький фізіолог Флуранс (XIX ст.) до молоді зараховував населення від 20 до 39 років, бельгійський статист і демограф А. Кетле (XIX ст.) – від 15 до 25 років, німецький фізіолог М. Рубнер (кінець XIX – поч. XX ст.) – від 15 до 24 років, американський демограф Д. Боуг – від 9 до 17 років, радянський демограф Б. Урланіс (XX ст.) – від 16 до 24 років.

Значним є доробок українських демографів і статистів щодо розробки вікових груп населення: А. Рославський-Петровський, Н. Срезневський, К. Воблий та інші. Професор статистики Харківського університету А. Рославський-Петровський ще в 40-х роках XIX ст. розробив класифікацію вікових груп населення, виділивши такі групи:

– малолітні – від народження до 15 років;

– дорослі – старші за 15 років.

Групу дорослого населення вчений поділяв на такі підгрупи:

– квітуче покоління – молодь 15-30 років;

– змужнілі – 30–45 років;

– похилі – 45–60 років;

– в'януче покоління – старші (60–75 років), довговічні (75–100 років), столітні та вище [3, с. 131].

Така запропонована українським ученим вікова класифікація населення набула широкого визнання та поширення.

Демографічний підхід під час вивчення проблем молоді тісно пов'язаний із медико-фізіологічними аспектами досліджень. Адже, якщо зважати, що кожну людину, крім календарного віку, оцінюють ще й віком фізіологічним, пов'язаним залежно від гомо- та гетерогенних факторів із рівнем дозрівання та «зношення» людського організму, стає зрозумілим, чому межі молодіжного віку є величиною відносною і досить мінливою. Межі вікового цензу зумовлені фізіологічними характеристиками розвитку людини, залежать від соціально-економічних відносин та відповідного законодавства.

Варто визнати, що наукові дискусії з питань визначення меж молодіжного чи юнацького віку тривають і в наш час. Так, існує багато поглядів серед зарубіжних і вітчизняних учених.

Принагідно зазначимо, що згідно із сучасними міжнародними уніфікованими класифікаціями віку (зокрема, ООН) межі молодіжного віку становлять від 15 до 24 років [4, с. 4].

У розрізі такого підходу варто вказати, що категорія «молодь» має смислове застосування не лише до покоління, межі якого вкладаються в 5, 10 чи 15 років, але й може охоплювати 70–100 календарних років, коли йдеться про населення держави, нації. Так, у демографії відповідно до класифікації ООН терміном «молоде» позначають населення тієї держави, в якому особи 65-ти років і старші становлять менше, ніж 4%. (Згідно зі звітом ВООЗ за 2000 р. в Україні цей відсоток сягає 20,7%).

Таким чином, згідно з демографічними концепціями молоде покоління – це сукупність людей-ровесників, які народились у межах певного календарного періоду і за класифікацією вікової структури перебувають на перехідному етапі між дитинством та зрілістю. У прикладних дослідженнях, коли потрібні аналітичні порівняння для відповідного обґрунтування потреб, вікові межі молоді можуть розширюватися.

Іншу площину вивчення молоді забезпечують психологічні концепції. Вивченням вікових особливостей та відмінностей людини займаються представники вікової психології. Вікові особливості утворюють певний комплекс багатоманітних властивостей, враховуючи пізнавальні, мотиваційні, емоційні, перцептивні та інші характеристики індивіда. У теперішній час розділами вікової психології є: дитяча психологія, психологія юності, психологія зрілого віку, геронтопсихологія (психологія старості). Юнацький вік у психології – «це період життя і психічного розвитку людини в межах від 14 до 18 років. У юнацькому віці відбувається інтенсивний фізіологічний та психічний розвиток... Психічний розвиток особи в юнацькому віці тісно пов'язаний з навчанням, трудовою діяльністю та ускладненням спілкування з дорослими. У зв'язку з початком трудової діяльності відносини між особою та суспільством значно поглиблюються, що сприяє об'єктивному розумінню свого місця в житті» [5, с. 213].

Перші теорії вчення про психологію молоді з'явилися ще на початку ХХ століття. Мається на увазі праці німецьких учених психологів Ш. Бюлер, Е. Шпрангера, О. Тумлірца, Т. Цієна та інших. Так, Ш. Бюлер у парі з чоловіком доклали зусиль до розвитку Віденської школи психології 20-х років ХХ століття. У своїх поглядах на психологію молоді вони значною мірою дотримувалися біологічних теорій, Ш. Бюлер сприяла введенню в психологію для пояснення специфіки юнацького віку та юнацької поведінки поняття «пубертація» (від лат. «pubertatis» – статева зрілість). Характер та інтереси індивіда в період пубертації набувають найбільш різких форм вияву, інтелект досягає своєї істинної вершини, воля – істинної сили. Складається особистість, формуються пристрасті, цілі, ідеали. Ш. Бюлер відзначала такі специфічні особливості юнацького віку: уразливість, збудженість, упертість, опозиція, неврівноваженість, романтичність, бурхливі пошуки та боротьба, тенденція до ізоляції тощо [6, с. 114].

Значний вплив на виховання молоді, молодіжну політику та психологію молоді 20-х років ХХ ст. і наступних десятиріч відіграла праця відомого філософа, психолога і педагога Е. Шпрангера «Психологія юнацького віку» [7, с. 38–41]. Е. Шпрангер називає юнацький вік другим народженням, фазою глибоких потрясінь, «періодом бурі і натиску» [8, с. 45–51]. Е. Шпрангер формулює три основні риси, притаманні юнацькому віку: відкриття власного «я»; поява життєвих планів; активне приєднання до таких сфер життя, як господарство, право, релігія, політика, моральність, секс.

Таким чином, психологи сформували своєрідний портрет поведінки молодої людини, зокрема й економічної, під впливом внутрішніх спонукальних мотивів до дії. Психологи визначають хронологічні межі юності: рання юність – 15–18 років, пізня юність – від 18 до 23 років (період фізіологічного дозрівання людини).

Становлення державності України об'єктивно зумовило активізацію на сучасному етапі історико-політологічних концепцій щодо ролі молоді в житті суспільства та в процесі прийняття рішень. У цьому напрямі активно працюють такі вітчизняні дослідники: М. Головатий, О. Корнієвський, В. Головенько, Я. Немирівський та інші. Дослідження вченими генези молодіжних рухів та організацій у різних регіонах України засвідчили велику «різнобарвну політичну та організаційну гаму» [9, с. 92] молодіжних громадських об'єднань, значний їх вплив на суспільні процеси за різних історичних та політичних умов. Саме тому сучасні українські історики та політологи наголошують, що для «здійснення нинішньою владою реформаторського курсу потрібна нова генерація політичних діячів, не обтяжених старими догмами, готових вдатися до активних суспільно-політичних дій» [10, с. 31].

Зважаючи на визначальну роль молоді в процесах державотворення (у Революції Гідності), а також із метою створення умов і соціальних гарантій для соціального становлення та розвитку молодих громадян, їх щонайповнішої самореалізації як в особистих, так і суспільних інтересах існує необхідність формування та реалізації в Україні державної молодіжної соціальної політики [11, с. 189]. На думку М. Головатого, «головними функціями державної молодіжної політики є: створення гарантованих соціально-економічних, політичних та інших необхідних стартових умов для молоді; реалізація проблем, інтересів та запитів молоді, не обділяючи аналогічних інтересів інших класів і соціальних груп суспіль-

ства; координація зусиль усіх державних органів, організацій, рухів, різних соціальних інститутів суспільства для забезпечення умов розвитку і самореалізації молоді» [12, с. 13].

У контексті цього дослідження особливий інтерес викликають економічні підходи й концепції проблем молоді. Їх формулювання переважно ґрунтується на виокремленні специфічних ознак молодіжної поведінки у сфері зайнятості та безробіття на фоні ринкових механізмів розвитку економіки та розбудови суспільства, а також формування механізмів соціального захисту молоді.

Зауважимо, що в Україні дослідження проблем зайнятості молоді є логічним продовженням надбань теоретичної школи, що дістала розвиток у процесі розроблення парадигми трудового потенціалу в трьох наукових осередках (Київський, Львівський, Харківський). Зокрема, львівські вчені, відкидаючи натуралістично-біологічний та виробничо-матеріалістичний погляди на трудовий потенціал як такі, що «не відповідають економічній системі» [13], одними з перших прийшли до розуміння його змісту через соціальну парадигму. «Соціально-трудовий потенціал – це той самий трудовий потенціал, але зорієнтований на виробниче функціонування з допомогою соціальних умов, факторів, мотивацій» [13]. Очевидно, таке його трактування вписується не лише в сучасну концепцію соціального захисту населення загалом, але й щодо окремих демографічних поколінь. Більш детально на питаннях розвитку та використання трудового потенціалу молоді, проблем молодіжної зайнятості та соціального захисту зупинюсь у наступних розділах роботи.

Вирішальними напрямами державної політики у сфері соціальної роботи з дітьми та молоддю є:

– визначення правових засад соціальної роботи з дітьми та молоддю;

– розроблення та реалізація державних, галузевих, регіональних програм соціального становлення і соціальної підтримки дітей та молоді;

– створення сприятливих умов для гармонійного розвитку дітей та молоді, задоволення потреб у добровільному виборі ними виду діяльності, не забороненого законодавством, активна участь у творчій, культурологічній, спортивній і оздоровчій та іншій діяльності;

– консультування і надання соціальних послуг, соціально-медичної, психолого-педагогічної, правової, інформаційної та інших видів соціальної допомоги;

– здійснення соціального менеджменту щодо організації діяльності органів виконавчої влади, громадських організацій, спрямованої на подолання соціальних проблем;

– розроблення та здійснення комплексу реабілітаційних заходів щодо відновлення соціальних функцій, психологічного та фізичного стану дітей і молоді, які зазнали насильства, жорстокості, потрапили в екстремальні ситуації;

– сприяння дитячим і молодіжним організаціям, іншим об'єднанням громадян, фізичним особам під час реалізації ними власних соціально значущих ініціатив і проектів;

– забезпечення дотримання соціальних стандартів і нормативів умов життєдіяльності, морального, психологічного та фізичного стану дітей та молоді;

– здійснення кадрового, науково-методичного, фінансового, матеріально-технічного, інформаційного та інших видів забезпечення соціальної роботи;

– сприяння розвитку волонтерського руху;

– встановлення та зміцнення зв'язків із соціальними службами для молоді за кордоном, інтеграція в міжнародну систему соціальної роботи з молоддю;

– здійснення комплексу медико-соціальних та реабілітаційних заходів щодо адаптації в суспільстві дітей із вадами фізичного та розумового розвитку.

Не зупиняючись на характеристиці перелічених напрямів, нагадаємо, що для реалізації вищезазначених завдань створена розгалужена мережа центрів соціальних служб для молоді. Центри соціальних служб для молоді – це спеціальні заклади, уповноважені державою і покликані брати участь у реалізації державної молодіжної політики шляхом здійснення соціальної роботи з дітьми та молоддю відповідно насамперед до Закону України «Про соціальну роботу з дітьми та молоддю» [13], інших нормативних актів.

У своїй діяльності центри керуються Конституцією України, законами України, актами Президента України та Кабінету Міністрів України, наказами Державного комітету України у справах сім'ї та молоді, рішеннями відповідних органів виконавчої влади та органів місцевого самоврядування, Положенням про центри соціальних служб для молоді.

Основними принципами діяльності центрів, починаючи з Державного, є законність, дотримання та захист прав людини, диференційність, системність, індивідуальний підхід, доступність, конфіденційність, відповідальність за дотримання етичних і правових норм, добровільність у разі прийняття допомоги.

В Україні діяло понад 600 центрів соціальних служб для молоді: Державний центр соціальних служб для молоді, 24 обласних, Київський міський, районні, міські, районні в містах. Загалом така мережа є об'єктивно виправданою.

Основа діяльності центрів – це реалізація національних програм.

Слід звернути увагу на те, що пріоритет діяльності центрів соціальних служб для молоді – це адресний вплив на клієнта через індивідуальні та групові соціальні послуги. На обліку в центрах соціальних служб для молоді перебуває близько 280 тис. клієнтів, що свідчить про масштаби діяльності служб.

За останні роки визначилися основні види соціальних послуг, які надають ЦССМ, а саме: психологічні, соціально-педагогічні, інформаційні, соціально-економічні, юридичні, соціально-медичні. Загалом структура послуг зумовлена насамперед особливостями суспільно-політичних проблем населення України.

Виокремимо соціальну роботу із сім'єю в Україні передусім. Діяльність фахівців ЦССМ щодо надання соціальних послуг ґрунтується на підставі розробленої Державним центром ССМ Комплексної програми «Соціальна підтримка в сім'ї», у якій окреслено основний зміст, форми та методи роботи центрів ССМ із сім'ями. Свою роботу з різними категоріями сімей фахівці центрів ССМ здійснюють через спеціалізовані формування:

– центри соціальної підтримки сім'ї;

– кризові центри соціально-психологічної допомоги різним категоріям сімей;

– центри соціально-психологічної реабілітації дітей і молоді з функціональними обмеженнями;

– служби психологічної допомоги «Телефон довіри».

Показово, що в останні роки кількість таких спеціалізованих служб значно зросла. Так, загальна кількість центрів «Родинний дім» збільшилась у 2,3 рази, центрів соціально-психологічної реабілітації для дітей і молоді з функціональними обмеженнями – у 2,2 рази, спеціалізованих служб психологічної допомоги «Телефон довіри» – у 1,3 рази. Таке зростання кількості спеціалізованих служб зумовлене як динамічним розвитком мережі центрів, так і процесами оптимізації переліку спеціалізованих формувань шляхом зведення до уніфікованих [1, с. 157].

Усе більшої ваги до воєнної агресії набувала діяльність спеціалізованих служб психологічної допомоги «Телефон довіри» (з цілодобовим чергуванням фахівців), «Кризових центрів соціально-психологічної допомоги», «Центрів соціально-психологічної реабілітації дітей і молоді з функціональними обмеженнями». Підтвердженням цьому слугує факт зростання кількості послуг, наданих спеціалізованими формуваннями. Для центрів «Родинний дім» цей показник збільшився у 25 разів і склав 475 тис. послуг, для центрів соціальної, психологічної реабілітації дітей і молоді з функціональними обмеженнями – у 5 (26 тис. послуг) тощо.

Висновки. Аналіз роботи спеціалізованих служб із підготовки молоді до сімейного життя, роботи з різними категоріями сімей у стабілізації сімейних стосунків, допомоги батькам у вихованні дітей, соціалізації жіночої молоді, сімейної терапії, соціального становлення дітей-сиріт і дітей, позбавлених батьківського піклування, соціальної адаптації та інтеграції в суспільство дітей і молоді з функціональними обмеженнями дає змогу зробити висновок про те, що недостатньою мірою використовуються такі форми роботи, як:

– постійне навчання та залучення підготовлених волонтерів для роботи із сім'ями;

– співпраця з громадськими, благодійними організаціями, установами, ЗМІ (як приклад – спільна підготовка радіо-, телепередач);

– регулярне видання якісних інформаційно-методичних матеріалів (брошур, буклетів, листівок) для молоді та різних категорій сімей із питань планування сім'ї, прав і обов'язків подружжя, відповідальності батьків за виховання дітей тощо;

– підготовка та видання навчальних програм, курсів, лекційних занять, тренінгових методик із метою покращання соціальної роботи з сім'єю;

– послуги тимчасового догляду за дітьми (зокрема, за дітьми-інвалідами);

– застосування різноманітних технік сімейної терапії в роботі з сім'єю.

Проблема соціальної адаптації молоді в сучасних соціально-економічних умовах надзвичайно ускладнена. Ускладнення характеру суспільного життя на сучасному етапі, пов'язане із агресією російської держави, що призвело до соціально-економічних проблем в Україні, висувають першочергову необхідність: розроблення на державному рівні системи заходів, що сприяла б входженню молодих людей у нові суспільні відносини та їх адаптації до ринковоорієнтованих змін. Така програма повинна стати елементом молодіжної соціальної політики.

Література:

1. Особливості соціальної молодіжної політики в Україні та ФРН на сучасному етапі : наук. зб. / редкол.: А. І. Кудряченко (відп. ред.) та ін. – К. : МАУП, 2004. – С. 157.

2. Анопрієнко Є. Я. Досвід розробки та здійснення регіональної молодіжної політики : основні проблеми та шляхи їх подолання / Є. Я. Анопрієнко // Збірник наукових публікацій УкрНДІ з проблем молоді за підсумками виконання наукових проектів у 1996 році. – К. : АТ «Вид-во «Столиця», 1997. – Вип. 6. Молодь України: стан, проблеми, шляхи розв'язання. – С. 38–44; Балакірєва О. М. Теоретико-методологічні підходи до про-

блеми нерівності життєвих можливостей / О. М. Балакірєва // Збірник наукових публікацій УкрНДІ з проблем молоді за підсумками виконання наукових проектів у 1996 році. – К. : АТ «Вид-во «Столиця», 1997. – Вип. 6. Молодь України : стан, проблеми, шляхи розв'язання. – С. 110–116; Білоус Г. Мале підприємництво в Україні : сучасний стан та проблеми розвитку / Г. Білоус // Регіональна економіка. – 1999. – № 4. – С. 86–95; Бурда М. Макроекономіка : Європейський контекст : пер. з англ. / М. Бурда, Ч. Виплощ ; наук. ред. перекл. С. Панчишина. – К. : Основи, 1998. – 682 с.; Головатий М. Ф. Формування державної молодіжної політики в сучасній Україні (політологічний аналіз) : автореф. дис. на здобуття наук. ступ. д-ра політ. наук / М. Ф. Головатий. – К. : Ін-т національних відносин і політології НАН України, 1996. – 31 с.; Грішнова О. Освіта й професійна мобільність як чинники конкурентоздатності робочої сили України / О. Грішнова, П. Смоловик // Україна : аспекти праці. – 1999. – № 1; Львівщина : соціальний тренд: статистичний збірник. – Львів : ЛОУС, 2000. – 107 с.; Льовочкін С. В. Фінансовий механізм макроекономічного регулювання / С. В. Льовочкін // Фінанси України. – 2000. – № 12; Ющенко В. Фінансова підтримка розвитку малого та середнього бізнесу в Україні / В. Ющенко // Вісник НБУ. – 1999. – № 4; Buhler Ch. Das Seelenleben des Jugendlishen. – Jena, 1934.

3. Рославський-Петровський А. Руководство к статистике / А. Рославський-Петровський. – 3-е изд. – Х., 1856. – С. 131.

4. Осуществление всемирной программы действий, касающейся молодежи, до 2000 года и на последующий период // Генеральная Ассамблея ООН, Пятьдесят четвертая сессия : социальное развитие, включая вопросы, касающиеся мирового социального положения и молодежи, пожилых людей, инвалидов и семьи. – A / 54/ 59, 5 January 1999. Russian original. – С. 4.

5. Психологічний словник / за ред. В. І. Войтка. – К. : Вища школа, 1982. – С. 213.

6. Buhler Ch. Das Seelenleben des Jugendlishen / Ch. Buhler. – Jena, 1934.

7. Spranger E. Psychologie des Jugendalters / E. Spranger. – Leipzig, 1924. – P. 38–41.

8. Головенько В. А. Генеза молодіжного руху України (особливості регіонального розвитку) / В. А. Головенько, Ю. М. Гавриленко, К. С. Шендеровський // Збірник наукових публікацій УкрНДІ з проблем молоді за підсумками виконання наукових проектів у 1996 році. – К. : АТ «Вид-во «Столиця», 1997. – Вип. 6. – С. 45–51.

9. Кучер В. Г. Національні цінності та орієнтації української молоді / В. Г. Кучер, М. Ф. Головатий, І. В. Мартинюк, М. Ф. Рибачук, М. М. Лагунова // Збірник наукових публікацій УкрНДІ з проблем молоді за підсумками виконання наукових проектів у 1996 році. – К. : АТ «Вид-во «Столиця», 1997. – Вип. 6. – С. 92.

10. Головатий М. Ф. Формування державної молодіжної політики в сучасній Україні (політологічний аналіз): автореф. дис. на здобуття наук. ступеня д-ра політ. наук / М. Ф. Головатий. – К. : Інститут національних відносин і політології НАН України, 1996. – 31 с.

11. Головатый Н. Ф. Социология молодежи : курс лекций / Н. Ф. Головатый. – К. : МАУП, 1999. – С. 189.

12. Долішній М. І. Соціально-трудовий потенціал : теорія і практика / М. І. Долішній, С. М. Злупко, С. І. Бандур та ін. – У 2-х ч. – К. : Наукова думка, 1994. – Ч. 1. – С. 13.

13. Про соціальну роботу з дітьми та молоддю : Закон України від 21.06.2001 р. // Відомості Верховної Ради України. – 2001. – № 42. – Ст. 213.

ФІНАНСИ, ГРОШОВИЙ ОБІГ ТА КРЕДИТ

© Л. Б. Баранник

ISSN 2311-5149
ФІНАНСИ, ГРОШОВИЙ ОБІГ ТА КРЕДИТ

Отримано: 10 лютого 2017 р.

Прорецензовано: 19 лютого 2017 р.

Прийнято до друку: 03 березня 2017 р.

Баранник Л. Б. Бюджетная безопасность в Украине в контексте социальной стабильности / Л. Б. Баранник // Наукові записки Національного університету «Острозька академія». Серія «Економіка» : науковий журнал. – Острог : Вид-во НУ«ОА», березень 2017. – № 4(32). – С. 112–119.

УДК 336.14:338(477)

JEL E69, H50-H56, H61, H72

Баранник Лилия Борисовна,
профессор, Университет таможенного дела и финансов

БЮДЖЕТНАЯ БЕЗОПАСНОСТЬ В УКРАИНЕ В КОНТЕКСТЕ СОЦИАЛЬНОЙ СТАБИЛЬНОСТИ

Статья посвящена вопросам бюджетной безопасности, как фактору социального развития и главному условию на пути достижения социальной стабильности. Представлены международные рейтинги, свидетельствующие о кризисных трендах в трансформационном движении страны. Показано, что для бюджетной безопасности необходимо сократить в стране бедность путем изменения налоговой системы, пенсионной реформы, перехода на страховые принципы работы медицинской сферы, предоставления большей самостоятельности органам местного самоуправления в формировании местных бюджетов и проведении социальной политики и др.

Ключевые слова: *бюджетная система, бюджетная безопасность, бедность, социальная безопасность, социальная стабильность.*

Баранник Лілія Борисівна,
професор, Університет митної справи та фінансів

БЮДЖЕТНА БЕЗПЕКА В УКРАЇНІ В КОНТЕКСТІ СОЦІАЛЬНОЇ СТАБІЛЬНОСТІ

Стаття присвячена питанням бюджетної безпеки, як фактору соціального розвитку та головній умові на шляху досягнення соціальної стабільності. Представлено міжнародні рейтинги, які свідчать про кризові тренди в трансформаційному русі країни. Показано, що для бюджетної безпеки необхідно скоротити в країні бідність шляхом зміни податкової системи, пенсійної реформи, переходу на страхові принципи роботи медичної галузі, надання більшої самостійності органам місцевого самоврядування у формуванні місцевих бюджетів та проведенні соціальної політики та ін.

Ключові слова: *бюджетна система, бюджетна безпека, бідність, соціальна безпека, соціальна стабільність.*

Liliya Barannyk,
Professor, University of Customs and Finance

SECURITY BUDGET IN UKRAINE IN THE CONTEXT OF SOCIAL STABILITY

The article is devoted to the security budget, as a factor of social development and the main condition to achieving social stability. Author presents the international rankings, showing the crisis trends in the transformation of the country moving. It is shown that for the security budget is necessary to reduce poverty in the country by changing the tax system, the pension reform, and transition to insurance principles of the medical sphere, providing greater autonomy to local authorities in the shaping of local budgets and social policy and some others.

Key words: *fiscal system, fiscal security, poverty, social security, social stability.*

Постановка проблемы. Современный этап развития украинской экономики характеризуется сложной финансовой ситуацией. Хронический дефицит государственного бюджета, рост внешнего государственного долга в течение 2010–2016 гг. серьезно тормозят решение и экономических, и социальных проблем. За последние годы в Украине осуществлено немало мероприятий в направлении повышения финансовой стабильности и укрепления бюджетной системы, а также реформирования системы налогообложения. Но, очевидно, что этого недостаточно для качественного экономического роста. Поэтому исследование вопросов достижения безопасности бюджетной системы выходит в ранг первоочередных задач украинской экономической науки.

Бюджетной проблематике посвящены труды многих отечественных ученых. Работы С. Буковинского, С. Булгаковой, О. Василика посвящены вопросам управления бюджетными средствами, роли бюджета в гармонизации интересов общества. Ученые О. Кириленко, В. Опарин, В. Федосов, И. Чугунов активно работают над проблемами бюджетной политики, бюджетного регулювания и многих других. Государственные финансы и проблему реформирования межбюджетных отношений исследует И. Лунина. Государственный бюджет и бюджетная стратегия являются предметом научного поиска А. Ватульова. Непо-

средственно вопросами бюджетной безопасности занимаются З. Варналий и С. Онищенко. Несмотря на наработки ученых, проблема требует постоянного изучения из-за быстро меняющихся геополитических процессов, внутренних экономических проблем и социальной напряженности в стране.

По нашему мнению, малоизученной частью проблемы является достижение бюджетной безопасности в условиях финансовой и социальной нестабильности в нашей стране. Цель статьи – обосновать авторскую гипотезу путей усиления бюджетной безопасности государства для достижения социальной стабильности общества.

В качестве предмета разговора нами выбрано несколько ключевых понятий «социальная стабильность» и «бюджетная безопасность». Считаем, что между ними существует тесная связь, обусловленная диалектикой общественного развития. Достижение социальной стабильности в стране напрямую зависит от реформирования бюджетной системы и стабилизации состояния системы государственных финансов. Бюджетная безопасность не – самоцель, а одно из обязательных условий устойчивого стабильного роста.

Традиционное понимание стабильности – устойчивость, неизменность. Иными словами, это способность чего-либо сохранять текущее состояние под влиянием разных воздействий, в макроэкономике она обозначает долгосрочное равновесие. Социальную же стабильность часто определяют как устойчивое состояние социальной системы, что позволяет ей эффективно функционировать и развиваться в условиях внешних и внутренних воздействий, сохраняя свою структуру и основные качественные параметры [1, с. 198]. Такое толкование этого понятия отражает общенаучный, социологический подход. Мы же будем говорить о социальной стабильности как понятии макроэкономического порядка, подразумевая под ней положительную динамику основных показателей, означающих развитие социальной системы в длительном периоде, например, таких как ВВП, занятость (также уровень безработицы), реальные доходы населения и некоторые другие. Интегральными показателями являются индекс развития человеческого потенциала (ИЧР) и индекс социального развития.

«Безопасность – сложное социальное явление, многоплановое и многогранное в своих структурных составляющих и проявлениях, отражающее противоречивые интересы в отношениях различных социальных субъектов. …Отсюда – обусловленность проблематики безопасности субъективными позициями и неоднозначными оценками…» [2].

Бюджетную же безопасность часто воспринимают как некий бюджетный потенциал, который отражает уровень способности государства обеспечить сбалансирование доходов и расходов. Она выступает своеобразным индикатором и критерием эффективности бюджетной политики и организации бюджетного процесса [3, с. 171]. Наиболее значимыми показателями бюджетной безопасности государства являются отношение дефицита государственного бюджета к ВВП; дефицит бюджетных и внебюджетных фондов сектора общегосударственного управления; уровень перераспределения ВВП через сводный бюджет; отношение объема совокупных платежей по обслуживанию и погашению государственного долга к доходам государственного бюджета. Динамика отношения дефицита государственного бюджета к ВВП в течение 2011–2016 гг. при оптимальном значении этого показателя 3 и критическом 10, позволяет утверждать, что состояние бюджетной безопасности удовлетворительное, но и не критичное (таблица 1).

Таблица 1

Динамика дефицита государственного бюджета Украины к ВВП в 2011–2016 гг.

Показатель	2011	2012	2013	2014	2015	2016**
Отношение дефицита государственного бюджета к ВВП, %	-1,79	-3,79	-4,45	-4,98	-2,28	-2,99

*Источник [4].

** Рассчитано автором на основании прогнозного показателя ВВП (2339 млрд грн).

Методы бюджетной политики могут быть разными в зависимости от решаемых задач. Главное – обеспечить высокое качество разработки бюджета и через бюджетно-налоговые инструменты способствовать высоким показателям экономического развития и росту благосостояния населения. Другими словами, конечным ориентиром бюджетной политики является человек, социум. Поэтому бюджетная безопасность – необходимое условие социальной безопасности и стабильного развития общества.

Под социальной безопасностью мы понимаем такое состояние общества, в том числе основных сфер его «жизнедеятельности», при котором обеспечивается номинальный уровень социальных условий и благ, определяющих качество жизни человека и самого общества в целом. Средневековый философ Николо Макиавелли связывал безопасность социума с эффективностью законодательной власти. Ученый назвал главной угрозой социальной безопасности отрыв политики от культуры, с чем нельзя не согласиться в силу чрезвычайной актуальности этой мысли. Добавим, что считаем социальную безопасность, не только результатом политики государства, но и уровня культуры и самоорганизованности социума.

Мы придерживаемся той гипотезы, что «главный смысл бытия любой системы, в том числе социальной, – выживание. Данная цель достигается с помощью нескольких способов, важнейшими из которых

выступают самоорганизация и саморазвитие» [5]. Одним из методов самоорганизации современной социальной системы является финансовый (или бюджетный) менеджмент, частью которого есть формирования финансового плана государства – бюджета.

Посмотрим на состояние социальной стабильности как характеристики общественного развития. Как уже отмечалось, ее показывают индекс человеческого развития (ИЧР) и международные рейтинги. ИЧР – комбинированный показатель, характеризует развитие человека в странах и регионах мира, используется в докладах ООН о развитии человека. Мировое сообщество исходит из того, что «развитие человека является процессом расширения спектра выбора», важными элементами которого есть возможности человека жить долгой и здоровой жизнью (измеряется показателем ожидаемой продолжительности жизни при рождении); получить образование (измеряется уровнем грамотности взрослого населения и совокупным валовым коэффициентом охвата образованием (средняя продолжительность обучения (в годах) и ожидаемая продолжительность обучения (в годах); иметь достойный уровень жизни (измеряется величиной ВВП на душу населения в долларах США по паритету покупательной способности. Дополнительные элементы выбора включают политическую свободу, гарантированные права человека и самоуважение. Положение Украины в международных «табелях о рангах» представлено в таблице 2. Украина по ИЧР (0,747) поднялась с 83 места в 2014 г. на 81 место в 2015 г. и относится к странам с высоким уровнем индекса [6]. Заметим, что в 1992 г. наша страна была на 45-м месте.

Таблица 2

Результаты международных рейтинговых сравнений

Место в рейтинге	Показатель
81-е место в мире (из 188 стран)	ИЧР-2015
Здоровье	
1-е место в мире	по показателю детского алкоголизма
1-е место в Европе	по распространению ВИЧ среди взрослых
	по распространенности ВИЧ среди беременных женщин
5-е место в мире	по количеству употребляемого алкоголя на душу населения (более 15,6 литра алкоголя в год).
Демография	
32-е место в мире из 242 стран	по численности населения – 42603,9 тыс чел. (на 01.12.2016 г.) Украина – мировой лидер по темпам сокращения городского населения
4-е место в мире и 3-е место в Европе	по уровню смертности-2016
Экономика	
79-е место в мире среди 140 стран	по рейтингу глобальной конкурентоспособности 2015-2016
59-е место в мире среди 193 стран	по размеру ВВП (рейтинг стран и территорий, по методике Всемирного банка, 2014)
134-е место в мире среди 186 стран	по номинальному ВВП в расчёте на душу населения в оларах США (список МВФ (2014-2015))
46-е место в мире среди 100 стран	индекс открытости бюджета-2015
162-е место в мире среди 178 стран	индекс экономической свободы-2016
84-е место в мире среди 190	индекс легкости уплаты налогов-2016
Образование	
45-е место в мире среди 50 стран	QS «Рейтинг стран с лучшей системой высшего образования (Топ-50)»-2016
36-е место в мире среди 188 стран	Индекс уровня образования-2014
9-е место в мире среди 177 стран	Индекс грамотности взрослого населения-2009
Социальные условия	
62-е место в мире среди 133 стран	индекс социального прогресса-2015 (уровень социального развития)
44-е место среди 138 стран	рейтинг гендерного неравенства (входит в ИЧР)
1-е место в мире	по экорискам – ядерным отходам на душу населения
Имиджевые характеристики	
130-е место в мире среди 168 стран	индекс восприятия коррупции-2016
59-е место в мире среди 70 стран	рейтинг мировой репутации-2016
70-е место в мире среди 142 стран	индекс процветания-2015
123-е место в мире среди 157 стран	индекс счастья -2016
62- е место в мире среди 133 стран	Индекс социального прогресса-2015

*Составлено автором по: [7] и на основании данных мировых рейтинговых агентств.

Рейтинги нашей страны слабые, несмотря на улучшение отдельных позиций. Социолог О. В. Панькова характеризует ситуацию как «проявление антропокризиса, результатом которого являются деградация человеческого потенциала, сокращение человеческого капитала, истощение человеческих ресурсов» [7]. И с этим трудно не согласиться.

Интересно, что приоритетом № 1 украинское общество определило необходимость обеспечения равенства возможностей и социальной справедливости. 74,4% участников национальных консультаций, проводимых ООН, высказались за необходимость уменьшения существующей разницы между богатыми и бедными слоями населения [8]. Этот разрыв показывает индекс Джини. Он является индикатором социальной напряженности в стране. Считается, что если индекс Джини равен 0, то это означает полное равенство, если 100, то это означает абсолютное неравенство. Индекс Джини для Украины (2013) составил 24,6 [9]. Однако расчет вызывает сомнение, поскольку Украина попадает в одну группу с Норвегией (25,90), лидером по ИЧР. «По данным разных экспертов, разрыв в доходах богатого и бедного населения Украины достигает 40 раз, что составляет угрозу национальной безопасности страны и социальной стабильности. У нас 1% населения владеет 70% богатства страны» [8]. Расслоение ведет к социальным потрясениям. Все значительные социальные революции в истории являются тому подтверждением. Необходимо совершенствовать законодательство и приучать граждан жить по одним и тем же законам. Надо прежде всего изменить налоговую систему. Руководитель департамента бюджетной политики и социальной защиты Федерации профсоюзов Украины Л. Остапенко считает, что «перераспределительная функция налогов в Украине не задействована в полной мере, не обеспечен принцип социальной справедливости, наличествует дискриминация в налогообложении заработной платы. Из-за разных подходов к налогообложению труда и капитала уровень налоговой нагрузки на заработную плату в разы выше, ведь у бизнеса налогом облагается только прибыль, то есть, доход минус себестоимость. При налогообложении заработной платы налоги взымаются даже с дохода, необходимого для физического выживания. С «минималки» в 1218 грн нужно уплатить почти 7% (84,77 грн) налога на доходы физических лиц и 1,5% (18,27 грн) военного сбора, которые, кстати, не учтены в расчете прожиточного минимума. С зарплаты в 1711 грн ставка налога уже 15%. Пополнить бюджет можно с помощью налога на роскошь…» [8]. Во многих странах мира налог на роскошь (богатство) является инструментом регулирования распределительных отношений и решения социальных задач.

В Украине вариантом налога на роскошь являются налог на дорогие автомобили (транспортный налог) и на недвижимость (жилую). Круг предметов роскоши следует расширить. Основу богатства украинских олигархов составляют проценты, дивиденды, роялти – пассивные доходы. Их-то и нужно облагать налогом. Интересно, что в бытность Президента страны В. Ф. Янукович неоднократно обещал ввести налог на дворцы, вертолеты и яхты. Но украинский парламент не спешит голосовать за соответствующие законопроекты. «Препоной» является вопрос, что же все таки считать предметом роскоши? Инициатор законопроекта налога на роскошь – политик С. Л. Тигипко подсчитал, что налог будет ежегодно приносить казне около 800 млн грн. В условиях финансового кризиса они стали бы значительным пополнением государственного бюджета (далее – госбюджета).

В 2015 г. был введен налог на имущество предприятий. Он состоит из налога на недвижимое имущество, отличное от земельного участка; транспортного налога и платы за землю. Некоторые эксперты считают, что положительных результатов для решения имеющихся проблем в сфере производства и бизнеса он не даст, поскольку возрастет налоговая нагрузка на предприятия, фирмы. Другие говорят, что налог на имущество имеет весомые преимущества перед другими налогами, поскольку стимулируют владельцев лучше использовать имеющиеся активы.

Главным экономическим фактором реализации своего выбора в рамках указанных составляющих ИЧР является доход человека. Динамика доходов украинского населения за период 2007–2015 гг. в целом положительная (таблица 3).

Таблица 3

Динамика доходов населения в 2007–2015 гг.*

	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015
Доходи, всього, млн. грн.	29186	39367	42422	52924	61435	70429	78285	80438	98819
Располагаемый доход на одного человека, грн.	8780,8	11754,4	12404,2	16275,2	19135,0	22224,4	25571,8	24242,0	31542,6
Реальный располагаемый доход (в % к предыдущему году)	111,6	104,0	90,4	118,1	107,7	113,9	115,4	83,8	85,7

*Источник: [10].

По данным Госстата Украины, во II квартале 2016 г. реальные доходы населения выросли на 5,6%, а номинальные доходы по сравнению с аналогичным периодом 2015 г. увеличились на 14,3%. Располагаемый доход, который может быть использован населением на приобретение товаров и услуг, увеличился

на 14,1%, реальный располагаемый, определяемый с учетом ценового фактора, на 5,6%. Располагаемый доход в расчете на одного человека во II квартале 2016 г. составил 8210,9 грн, что больше на 1044,8 грн, чем во II квартале 2015 г. Расходы населения во II квартале 2016 г. по сравнению с аналогичным периодом предыдущего года увеличились на 14,8% [11].

Официальная статистика в определенной степени опровергает сложившийся стереотип о том, что в нашей стране «все плохо». Похоже, что со 2-й половины 2016 г. началось хрупкое оживление. Но официальное объяснение, что рост зарплат и замедление инфляции привели к увеличению реальных доходов граждан весьма сомнительно, поскольку в 2015 и 2016 годах инфляция была достаточно высокой [12]. Кроме того, не было экономического основания для роста доходов. В 2015 г. падение ВВП составило 9,9%. Промышленное производство сократилось на 13,4% в основном за счёт падения промышленного производства в Донецкой и Луганской областях. Война продолжается. Шведско-американский экономист Андерс Аслунд подсчитал, что в 2015 г. потеря Крыма обошлась Украине в 4% ВВП, война на Донбассе – в 7% ВВП, а ещё 3% ВВП Украина потеряла из-за оттока инвестиций. По данным Национального института стратегических исследований, производство промышленной продукции (без учета части зоны проведения АТО) уменьшилось против 2014 г. в 2,5 раза. Наибольшее сокращение претерпело металлургическое производство – 42,6% и машиностроение – 46,3% [13]. Уровень теневой экономики в 2014 г. вырос до 42% от ВВП и стал рекордным с 2007 г. [14]. В июне 2016 г. глава Нацбанка В. Гонтарева признала, что за последние два года украинская экономика (включая банковский сектор) испытала самый глубокий за время независимости кризис.

Вместе с тем, реальный жизненный уровень населения нужно оценивать и с помощью косвенных методов, исследовав сферу потребления. Так, в течение 2014–2016 гг. оборот розничной торговли рос (901,9 млрд грн, 1031,7 млрд грн, 1159,3 млрд грн, соответственно). Объем продаж продовольственных товаров в 2015 г. относительно 2014 г. в сопоставимых ценах уменьшился на 17,6% и составил 200,2 млрд. В общем обороте розничной торговли в 2013–2015 гг. на товарооборот от продажи непродовольственных товаров приходилось 60,1%, 59,3% и 58,7%; а на товарооборот продовольственных товаров приходилось 39,9%, 40,7% и 41,3%, соответственно [15]. Согласно официальной статистике, на протяжении последних лет в структуре товарооборота продовольственных товаров преобладают табачные изделия и алкогольные напитки. Поэтому звучащий часто популистский тезис о «тотальном экономическом неблагополучии» в данном случае не подтверждается.

Индикатором социальной безопасности является уровень бедности населения. В течение 2000-2013 гг. в соответствии с уровнем фактического прожиточного минимума уровень бедности в 2013 г. снизился до 22,1% против 71,2% в 2000 г. За 2014–2015 гг. в Украине масштабы бедности увеличились. Показатель абсолютной бедности населения Украины равен 8%. «Если брать фактический прожиточный минимум, то будет 59% процентов», – сообщила первый заместитель министра социальной политики О. Крентовская [16]. В 2016 г. 40% официально работающих украинцев получали минимальную зарплату.

Итак, первое, что может укрепить бюджетную безопасность – повышение доходов граждан. Это будет способствовать наполнению бюджета через налоги и другие платежи. Нельзя сказать, что правительством ничего не делается для сокращения бедности. В 2015 и 2016 годах несколько раз были повышены размеры зарплаты и минимальных стандартов. С 1 января 2017 г. минимальная заработная плата составляет 3200 грн (или $118,5 при курсе 27 грн за 1 доллар США; для сравнения: в долларовом эквиваленте минимальная зарплата в Беларуси – 125, России – 122, Молдове – 105, Казахстане – 75,6). Это должно привести к относительному повышению жизненного уровня населения в 2017 г. Правда, и дополнительный объем бюджетных расходов на обеспечение повышения минимальной зарплаты, по оценкам правительства, составит свыше 40 млрд грн. Есть опасения, что повышение «минималки» приведет к снижению занятости населения, особенно в сфере малого и среднего бизнеса, и росту неформальной занятости. Заметим, с начала 2017 г. вступили в силу нормы закона, которыми, среди прочего, за выплату зарплат «в конверте» взимается штраф в размере 100 минимальных заработных плат.

В течение года предусмотрено увеличение прожиточного минимума (ПМ) с 1544 до 1700 грн на одного человека в расчете на месяц. Соответственно увеличатся те выплаты и льготы, которые зависят от ПМ (налоговая социальная льгота, ЕСВ). Максимальный размер дохода для начисления ЕСВ равен 25 ПМ для трудоспособного человека и с 1 января по 30 апреля 2017 г. составит 40000 грн. Минимальная пенсия в Украине не может быть меньше ПМ для нетрудоспособного человека, поэтому в 2017 г. она составит 1247 грн [17].

Экспертные оценки госбюджета-2017 самые разные: «социально ориентированный» бюджет, бюджет «стабильности и экономического роста», «бюджет войны» и т.д. Пока трудно делать какие-либо прогнозы. Экономист Андрес Аслунд считает, что экономика стабилизировалась и готова к росту. Среди успехов Украины эксперт называет сокращение дефицита бюджета с 10% до 3% от ВВП; стабилизацию государственного долга на уровне 80%, сокращение налога на заработную плату с 45% до 22%; рост золотовалютных резервов с 5 до 15 млрд долл по состоянию на конец 2016 г.; сокращение инфляции с 61% в 2015 г. до 12% в конце 2016 г. и др. [18; 19].

Безусловно, положительные сдвиги есть. Что же касается дальнейшего укрепления бюджетной безопасности, то оно всецело зависит от реформирования бюджетной системы, которое должно быть направлено на обеспечение экономического роста, но не в ущерб выполнению социальных программ. По нашему мнению, Украине необходима комплексная бюджетная реформа. Одной из главных ее составляющих должна быть пенсионная реформа. Пенсионная система страны фактически зависит от финансовых возможностей бюджета. На 2017 г. дотация ПФУ из госбюджета составит 142 млрд грн (145 млрд грн в 2016 г.). Основной источник дохода ПФУ – единый социальный взнос (ЕСВ), его 10 млн из 16 млн работающих украинцев. Процентную ставку ЕСВ снизили с 41% до 22% от зарплаты, но ПФУ при этом теряет миллиарды гривен. Правительство рассчитывало, что эта мера подстегнет работодателей увеличить зарплаты и официально оформить сотрудников на работу и, таким образом улучшить ситуацию, но не вышло. Кроме того, в мае 2016 г. парламентарии отменили налогообложение высоких пенсий. В результате проблема с пенсионными выплатами только обострилась. 2017 год должен стать годом ввода второго накопительного уровня пенсионной системы, но точную дату правительство не называет. Премьер-министр В. Гройссман обозначил стратегической задачей на 2017 г. создание справедливой пенсионной системы и увеличение пенсий для украинских граждан, но не объяснил обществу, за счет каких механизмов это будет достигнуто. По нашему мнению, медлить с введением второго уровня пенсионной системы нельзя. По всем законам рыночной экономики деньги должны работать. Условно «свободные» деньги должны пойти в пенсионный и другие страховые фонды. Но гражданам, разумеется, нужны твердые государственные гарантии сохранности их денег.

Важное направление реформы на пути достижения бюджетной безопасности – продолжение начатой децентрализации власти, суть которой заключается в расширении полномочий местных органов власти в управлении финансами. Не останавливаясь на деталях осуществленных мер, отметим, что в ходе реформы было увеличено количество источников формирования доходной базы местных бюджетов за счет передачи отдельных доходов из госбюджета, а также введен новый механизм бюджетного регулирования: система тотального сбалансирования всех местных бюджетов заменена системой горизонтального выравнивания налогоспособности территорий в зависимости от уровня поступлений на одного жителя. Изменения в бюджетном процессе сопровождаются реформой административно-территориального устройства, но есть еще много вопросов, которые нуждаются в решении. Финансовая состоятельность местных бюджетов и их влияние на социально-экономическое развитие территорий пока остаются слабыми, многие из них не стали самостоятельными. По оценкам Всеукраинской ассоциации сельских и поселковых советов, только 5% сельских общин можно считать самодостаточными, способными обеспечивать поступательное социально-экономическое развитие своих общин [33, с. 4].

Архиважным для пополнения бюджета и усиления бюджетной независимости является развитие рыночных принципов хозяйствования, в том числе в социальной сфере. Особо это касается перехода на страховые принципы работы медицинской отрасли. Не секрет, что сегодня медицинское обслуживание – одна из самых проблемных отраслей. Согласно опросам, 87% украинцев недовольны работой отечественной системы здравоохранения. Многочисленные проекты ее реформы уже давно вызывают скепсис. Еще 11 декабря 2013 г. в Верховной Раде Украины был зарегистрирован проект Закона Украины «Об утверждении Общегосударственной программы «Здоровье-2020: украинское измерение»». Цель программы – сохранение и укрепление здоровья, повышение качества и эффективности оказания медицинской помощи, обеспечение социальной справедливости и защиты прав граждан на охрану здоровья. Наверняка, ее реализация не только значительно укрепила бы здоровье украинских граждан, но и привела бы к повышению их мотивационных настроений. Реформа предусматривала переход от государственного финансирования учреждений здравоохранения к финансированию мероприятий по оказанию медицинской помощи населению исходя из его потребностей (такой себе «солидарный принцип»). Но на практике реформа свелась к сокращению учреждений здравоохранения, медицинских работников, экономии средств и не привела к повышению качества обслуживания. По нашему мнению, во-первых, из-за последовавших в Украине событий реформа и не могла бы иметь успех в условиях острой нехватки средств на нужды обороны; во-вторых, методология реформирования была изначально выбрана неверно. В условиях, когда государство не может в полной мере финансировать здравоохранение, необходимо создать комбинированный вариант финансирования системы охраны здоровья, в котором основополагающим механизмом станет обязательное медицинское страхование, а дополняющим – бюджетно-страховой.

В ноябре 2016 г. правительство утвердило концепцию реформы финансирования системы здравоохранения Украины. Это национальная модель солидарного медицинского страхования со 100%-ным покрытием граждан. Согласно концепции, сборы страховых взносов должны осуществляться через общую систему налогообложения и собираться в госбюджете. Процесс перехода на новую модель финансирования отрасли будет постепенным с окончательным введением в 2020 г. Расходы на медицину из госбюджета в 2017 г. вырастут на 18,2 млрд грн (26%) и составят 88,7 млрд грн, предусматривается увеличение зарплат для врачей, фельдшеров, медсестер почти на 30%, полное возмещение стоимости лекарств для

тяжелобольных, увеличение расходов на госзакупку лекарств на 2 млрд грн до 5,9 млрд грн. Но бюджет предполагает изменения не только в объемах, но и в структуре расходов. Ранее из медицинской субвенции финансировались все текущие расходы медучреждений. С 2017 г. они будут выделяться только на зарплаты, а местные органы власти будут финансировать оплату коммунальных услуг бюджетных учреждений (включая оплату за энергоносители). Фактически такая финансовая децентрализация сводится к нулю. Средств на развитие территориальных общин в 2017 г. не будет – почти все доходы местных бюджетов пойдут на обеспечение тех функций, которые государство передало на места. Как следствие, реформа системы здравоохранения остановится, поскольку местная власть будет пытаться содержать больницы, не имея для этого средств. Надо сказать, что медицинская субвенция из госбюджета предыдущих лет не обеспечивала потребности регионов в полном объеме. Обычно, последние два месяца года местные власти уже не имели средств на содержание больниц и выплату зарплаты медицинским работникам. Это нужно было менять, но изменения должны нести улучшения. Необходимо разумное перераспределение функций между государственным и местными бюджетами.

На фоне продолжающейся войны на Востоке страны, правительство продолжает осуществлять социальные выплаты гражданам. Социальная направленность бюджета через увеличение социальных расходов должна способствовать росту доходов граждан, и соответственно, стимулировать внутреннее потребление и экономическое развитие. Статья расходов на социальную защиту и социальное обеспечение населения (далее – СЗН) в Украине относится к основным статьям расходов госбюджета. Расходы на СЗН в структуре расходов по функциональной классификации в 2015 г. составили 15,62%, в 2016 г. – 23,09% всех бюджетных расходов [34, с. 29]. Максимальный рост расходов на СЗН наблюдался в 2013 г., тогда их доля в структуре сводного бюджета Украины была 28,7%, или 9,97% по отношению к ВВП. В течение 2012–2014 гг. доля расходов на СЗН в структуре расходов госбюджета уменьшилась с 27,4% до 18,7%. В 2015 г. на СЗН было выделено чуть больше 100 млрд грн (что сопоставимо с военными расходами на данный год). Для воюющей страны – это очень большие средства. Львиная доля социальных расходов идет на пенсионные выплаты. Существенные суммы из бюджета выделяются и для финансирования многочисленных пособий инвалидам, сиротам, ветеранам, чернобыльцам, безработным, беженцам и воинам АТО. И это, не считая оплаты различных соцуслуг, к которым относятся программы по реабилитации, переквалификации, опеке, компенсации льгот на коммунальные услуги и проезд в общественном транспорте. При всей жизненно важной необходимости такой системы, заметим, что в стране много «социальных паразитов», то есть людей, которые не должны получать услуги СЗН. Единственно правильной мерой на пути реформирования системы СЗН может быть только верификация получателей соцвыплат и создание единого реестра получателей. Также нужен закон, разрешающий оказание социальных услуг частным фирмам.

Выводы. Бюджетная безопасность является важным фактором стабильного развития общества и условием достижения социальной безопасности. Вместе с тем, бюджетная безопасность невозможна без социальной безопасности. Главным условием усиления бюджетной безопасности является укрепление бюджета. Это – важная стратегическая задача правительства Украины. На ее решение должны быть направлены все осуществляемые в стране реформы: реформа пенсионного обеспечения, реформа оплаты труда, налоговая, реформа системы СЗН. Украине надо быстрее переходить к принципам, формам и методам хозяйствования, которые присущи рыночной экономике, прежде всего принципам страхования, расширения объектов частной собственности, развитию предпринимательства. Экономический базис – государственная собственность – должен постепенно исчезать, а контроль над эффективным функционированием – оставаться у государства. Бюджетная безопасность – это не результат, а процесс постоянного совершенствования всех звеньев цепи: бюджет – бюджетная политика – социальная политика – социальная безопасность.

Для продолжения исследований данной проблемы необходимо сфокусироваться на вопросах дальнейшего совершенствования:

– организации бюджетного процесса, включая практику формирования бюджета, поиск новых источников бюджетных поступлений, а также оптимальной степени децентрализации системы государственных финансов;

– системы осуществления бюджетных расходов через сокращение нецелевого и нерационального использования бюджетных средств, правильного выбора приоритетов финансирования, обеспечения прозрачного среднесрочного планирования распределения бюджетных расходов, увязки стратегических целей с распределением средств, исполнением бюджета и достижением результатов.

Литература:

1. Потапенко В. Г. Соціальна стабільність як глобальна мета інноваційного розвитку екологізації економіки / В. Г. Потапенко // Механізм регулювання економіки. – 2011. – № 1. – С. 197–206.

2. Чмыхало А. Ю. Социальная безопасность: Учебное пособие / А. Ю. Чмыхало. – Томск : Изд-во ТПУ, 2007. – 168 с.

3. Онищенко С. В. Світові тенденції та перспективи розвитку фінансової системи України / С. В. Онищенко // Матер. XII міжнар. наук.-практ. конф. – Київ, 29-30 жовтня 2015 р. – К. : КНУ імені Тараса Шевченка, 2015. – 304 с.

4. Выполнение государственного бюджета Украины. Финансовый портал [Электронный ресурс]. – Режим доступа : http://index.minfin.com.ua/budget.

5. Абдуллаева Р. А. Развитие социальной системы / Р. А. Абдуллаева // Современные проблемы науки и образования. – 2010. – № 5. – С. 49–52.

6. Human Development Reports [Электронный ресурс]. – Режим доступа : http://hdr.undp.org/en/2015-report.

7. Панькова О. В. Украина в системе международных координат: диагностика состояния в контексте развития человеческого потенциала / О. В. Панькова [Электронный ресурс]. – Режим доступа : http://вчені-переселенці.com.ua/load /naukovi_statti/ukraina_v_sisteme_mezhdunarodnykh_koordinat_diagnostika_sostojanija_v_kontekste_razvitija_chelovecheskogo_ potenciala/5-1-0-31.

8. Почему популизм в Украине обречен на успех [Электронный ресурс]. – Режим доступа : http://www.dsnews.ua/society/pochemu-populizm-v-ukraine-obrechen-na-uspeh-21052015124000.

9. GINI index. updated June 30, 2016 [Электронный ресурс]. – Режим доступа : http://www.indexmundi.com/facts/indicators/SI.POV.GINI/compare?country=ua.

10. Доходи населення [Электронный ресурс]. – Режим доступа : http://www.od.ukrstat.gov.ua/stat_info/doxod/doxod2.htm.

11. Реальные доходы украинцев во II квартале 2016 года выросли на 5,6% [Электронный ресурс]. – Режим доступа : http://zn.ua/ECONOMICS/realnye-dohody-ukraincev-vo-ii-kvartale-2016-goda-vyrosli-na-5-6-225757_.html.

12. Индекс инфляции в Украине [Электронный ресурс]. – Режим доступа : http://deltasoft.dp.ua/index/infl/ ; Индекс инфляции в Украине [Электронный ресурс]. – Режим доступа : http://deltasoft.dp.ua/index/infl/?2016.

13. Яценюк объяснил, из-за чего падает экономика [Электронный ресурс]. – Режим доступа : http://www.segodnya.ua/economics/enews/yacenyuk-obyasnil-iz-za-chego-padaet-ekonomika-669084.html; Экономика Украины [Электронный ресурс]. – Режим доступа : https://ru.wikipedia.org/wiki/Экономика_Украины.

14. Теневая экономика в Украине выросла до рекордного уровня с 2007 г [Электронный ресурс]. – Режим доступа : http://news.finance.ua/ru/news/-/350605 /tenevaya-ekonomika-v-ukraine-vyrosla-do-rekordnogo-urovnya-s-2007-goda.

15. Внутрішня торгівля : Стат. зб. «Роздрібна торгівля України» за 2015 рік. Доповідь «Структура обороту роздрібної торгівлі», 2015 р., 2014 р. [Электронный ресурс]. – Режим доступа : http://www.ukrstat.gov.ua/druk/publicat /kat_u/publtorg_u.htm.

16. В Украине увеличились масштабы бедности [Электронный ресурс]. – Режим доступа : http://www.segodnya.ua/economics/enews/v-ukraine-uvelichilis-masshtaby-bednosti-741719.html.

17. Про Державний бюджет України на 2017 рік: Закон України від 21.12.2016 № 1801-VIII [Электронный ресурс]. – Режим доступа : http://zakon5.rada.gov.ua/ laws/show/1801-19.

18. 2017 Should Be the Year Ukraine's Economy [Электронный ресурс]. – Режим доступа : http://www.atlanticcouncil.org/blogs/ukrainealert/2017-should-be-the-year-ukraine-s-economy-takes-off.

19. Андерс Аслунд: Что сегодня угрожает Украине [Электронный ресурс]. – Режим доступа : http://nv.ua/opinion/aslund/chto-segodnja-ugrozhaet-ukraine-238012.html.

20. 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.

21. Бюджетний щоденник на 2016. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : https://feao.org.ua/wp-content/uploads/2016/04/FEAO_ Schodennyk_A5_web.pdf.

© В. І. Борейко

Отримано: 19 лютого 2017 р.

Прорецензовано: 26 лютого 2017 р.

Прийнято до друку: 05 березня 2017 р.

Борейко В. І. Наслідки нестабільної монетарної політики Національного банку України / В. І. Борейко // Наукові записки Національного університету «Острозька академія». Серія «Економіка» : науковий журнал. – Острог : Вид-во НУ«ОА», березень 2017. – № 4(32). – С. 120–123.

УДК 336.71: 336.74

JEL Classification: E510

Борейко Володимир Іванович,

доктор економічних наук, доцент, проректор із наукової роботи
Міжнародного економіко-гуманітарного університету імені академіка Степана Дем'янчука

НАСЛІДКИ НЕСТАБІЛЬНОЇ МОНЕТАРНОЇ ПОЛІТИКИ НАЦІОНАЛЬНОГО БАНКУ УКРАЇНИ

У статті розкрито, що монетарна політика відіграє ключову роль у забезпеченні динамічного розвитку національної економіки. Показано, що дії Національного банку України впродовж останнього десятиліття, які носять нестабільний характер, є однією з причин глибини фінансово-економічної кризи в Україні. Обґрунтовано, що для забезпечення стабільного розвитку національної економіки та не допущення неконтрольованого зростання інфляції, НБУ необхідно, шляхом зниження облікової ставки та виважену монетарну політику, зробити кредитні ресурси доступними для вітчизняних товаровиробників та населення.

Ключові слова: *Національний банк України, монетарна політика, облікова ставка, кредитні ресурси, економічне зростання.*

Борейко Владимир Иванович,

доктор экономических наук, доцент, проректор по научной роботе
Международного экономико-гуманитарного университета имени академика Степана Демьянчука

ПОСЛЕДСТВИЯ НЕСТАБИЛЬНОЙ МОНЕТАРНОЙ ПОЛИТИКИ НАЦИОНАЛЬНОГО БАНКА УКРАИНЫ

В статье раскрыто, что монетарная политика играет ключевую роль в обеспечении динамичного развития национальной экономики. Показано, что действия Национального банка Украины на протяжении последнего десятилетия, которые носят нестабильный характер, является одной из причин глубины финансово-экономического кризиса в Украине. Обосновано, что для обеспечения стабильного развития национальной экономики и недопущения неконтролируемого роста инфляции, НБУ необходимо, путем снижения учетной ставки и взвешенную монетарную политику, сделать кредитные ресурсы доступными для отечественных товаропроизводителей и населения.

Ключевые слова: *Национальный банк Украины, монетарная политика, учетная ставка, кредитные ресурсы, экономический рост.*

Volodymyr Boreiko,

Doctor of Economics, Associate Professor, Vice-rector in science work
of International Economics and Humanitarian University named academician Stepan Demianchuk

CONSEQUENCES OF THE UNSTABLE MONETARY POLICY OF THE NATIONAL BANK OF UKRAINE

The article revealed that monetary policy plays a key role in the dynamic development of the national economy. It is shown, that the actions of the National Bank of Ukraine in the last decade, which are unstable, is one of the reasons the depths of the financial and economic crisis in Ukraine. Proved that to ensure stable development of the national economy and preventing of uncontrolled inflation, the National Bank should, by reducing the discount rate and a balanced monetary policy, make lending resources available to domestic producers and the population.

Key words: *The National Bank of Ukraine, monetary policy, the discount rate, lending resources, economic growth.*

Постановка проблеми. Впродовж останніх років розвиток економіки України супроводжується нестабільністю національної грошової одиниці, яка поставила вітчизняних товаровиробників у ситуацію невизначеності, відлякує потенційних інвесторів та призвела до зубожіння населення. Водночас керівництво країни та Національного банку України (НБУ) пояснює таку ситуацію несприятливою кон'юнктурою на міжнародних ринках, необхідністю ведення антитерористичної операції та окупацією частини української території Російською Федерацією. За таких умов постає питання: чи все зробив НБУ для того, щоб не допустити, або принаймні зменшити рівень інфляції, та наскільки його монетарна політика відповідає викликам часу?

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Важливість стабільності національної грошової одиниці для забезпечення динамічного розвитку економіки країни привертала до себе увагу відомих зарубіжних та вітчизняних учених, серед яких слід виділити роботи: О. І. Амоші, В. М. Гейця, А. А. Гриценка, Дж. М. Кейнса, М. Фрідмена, А. А. Чухна, Й. А. Шумпетера, у яких автори обґрунтовують, що для забезпечення успішного розвитку національної економіки уряд та національний банк країни повинні забезпечити стабільність грошової одиниці та фінансової системи країни.

Однак діяльність НБУ, який несе основну відповідальність за стабільність національної грошової одиниці, не характеризується виваженістю і послідовністю, що негативно впливає на функціонування національної економіки. Зазначене визначило актуальність нашого дослідження.

Мета і завдання дослідження. Метою нашої статті є дослідження наслідків монетарної політики Національного банку України за останнє десятиліття та її впливу на розвиток національної економіки.

Завдання статті:

– з'ясувати роль монетарної політики Національного банку в забезпеченні динамічного розвитку економіки країни;

– дослідити монетарну політику НБУ за останнє десятилітня;

– обґрунтувати напрями забезпечення стабільності монетарної політики Національного банку України.

Виклад основного матеріалу. Стабільність національної грошової одиниці відіграє ключову роль у забезпеченні динамічного розвитку економіки будь-якої країни, оскільки зміни в її вартості негативно впливають на діяльність виробників, експортерів, імпортерів, доходи працюючих та держави. Це дало підстави Дж. М. Кейнсу обґрунтувати, що: «… як ті ціни, що підвищуються, так і ті, що падають, мають свої специфічні недоліки. Інфляція, що визиває перше явище, означає несправедливість по відношенню до окремих індивідів та до цілих класів, особливо до одержувачів ренти, і є несприятливою для заощаджень. Дефляція, яка обумовлює падіння цін, рівнозначна збіднінню робочого класу та втратам для підприємця, оскільки вона штовхає останнього, в його намаганні запобігти втратам, до скорочення виробництва і тому є згубною для ринку робочої сили» [1, с. 797].

На думку Й. А. Шумпетера, яку поділяють більшість економістів: «Ріст маси грошей в обігу приведе до зростання цін» [2, с. 285]. Тому вчений справедливо зазначає, що: «Саме на ринку грошей найбільш наглядно проявляється взаємозв'язок між промисловістю та капіталом» [2, с. 287].

Спираючись на зазначені висновки відомих учених, повинна будуватися фінансова та економічна політика України, ключова роль у якій відводиться НБУ. Тому згідно зі ст. 6 Закону України «Про Національний банк України»: «Відповідно до Конституції України основною функцією Національного банку є забезпечення стабільності грошової одиниці України» [3]. Для цього законодавці наділили НБУ необхідними правами і повноваженнями, від ефективного використання яких залежить функціонування банківської системи країни. Проте аналіз монетарної політики НБУ за останнє десятиліття засвідчує про її не виваженість та нестабільність.

Так, до 2008 р. включно грошова маса в Україні щорічно зростала в середньому на 40%. Це, разом з доволі низькою обліковою ставкою НБУ – 8,5–8%, яка робила кредитні ресурси доступними для суб'єктів господарювання та населення, забезпечувало зростання Валового внутрішнього продукту (ВВП) України на 7–8% (таблиця 1). Проте, оскільки збільшення грошової маси не підтверджувалося зростанням продуктивності праці, у 2006–2007 рр. в Україні спостерігалося досить високе зростання споживчих цін, відповідно, на 9,1 та 12,8%, яке у 2008 р. досягнуло 125,2%.

*Таблиця 1**

Окремі показники монетарної політики НБУ та розвитку економіки України у 2006–2015 рр.

Показники	Роки									
	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015
Грошова маса (М3):										
– млрд грн	261	396	516	487	598	686	773	909	957	994
– % до попер. року	135	152	130	94	123	115	113	118	105	104
Облікова ставка НБУ на кінець року	8,5	8,0	12,0	10,25	7,75	7,75	7,5	6,5	14,0	22,0
Кредити надані: – млрд грн	245	427	734	723	733	802	815	911	1021	982
– % до попер. року	171	174	172	99	101	109	102	112	112	96
ВВП: – млрд грн	544	721	948	913	1121	1349	1459	1523	1587	1980
– % до попер. року	107,3	107,9	102,1	85,2	104,1	105,4	100,2	100,0	93,4	90,1
Індекс споживчих цін, % до попер. року	109,1	112,8	125,2	115,9	109,4	108,0	100,6	99,7	112,1	148,7

* Складено за даними [4].

Восени 2008 р. на терени України поширилася фінансова криза, яка, крім зростання інфляції в цьому році, спричинила падіння у 2009 р. ВВП на 14,8%, яке було одним із найбільших у Європі та світі. У цих умовах Західні країни, для підтримки національних виробників, вдалися до зниження облікової ставки. Натомість Національний банк України збільшив облікову ставку до 12%. Водночас у 2009 р. НБУ зменшив грошову масу (М3) в обігу на 6%. Це зробило у 2009–2010 рр. кредитні ресурси важкодоступними для українських товаровиробників та зменшило споживчий попит населення, що дозволило Україні впродовж 2009–2012 рр. знизити зростання споживчих цін до нуля. Але іншою складовою важкодоступності кредитів для вітчизняних суб'єктів господарювання та зниження споживчого попиту населення стало уповільнення зростання ВВП України у 2012 р. до 0,2%.

На думку А. Чухна, який досліджував причини поширення фінансово-економічної кризи 2008–2009 рр. в Україні та її наслідки: «Нові умови розвитку економіки вимагали істотного удосконалення регулювання співвідношення виробництва і грошово-фінансової системи, знаходження таких форм і методів управління цими системами, які були б адекватними новим умовам суспільно-економічного розвитку і забезпечували відповідність між ними. На жаль, нічого такого не було зроблено: на розкрито зміни у розвитку виробництва і грошово-фінансової системи, не знайдено форми і методи регулювання, які відповідали б новим умовам» [5, с. 13]. Відомий український учений уважає, що в цей період: «Фактично НБУ виявився неспроможним впоратися зі своєю ключовою функцією – забезпечувати стабільність національної грошової одиниці, як внутрішньої, тобто цінової,так і зовнішньої – курсової» [5, с. 16–17].

Проте наступні дії НБУ засвідчили, що правильних висновків із своїх заходів здійснених для подолання наслідків фінансово-економічної кризи 2008–2009 рр. він не зробив. Так, із метою підтримки вітчизняних товаровиробників, впродовж 2010–2013 рр. НБУ поступово знизив облікову ставку до 6,5%. Проте, коли у 2014–2015 рр. Україна зіткнулася з черговим витком фінансово-економічної кризи та зростанням споживчих цін, НБУ не знайшов іншого шляху як знову збільшити облікову ставку, яка сягнула у квітні 2015 р. 30% [6], та була причиною падіння у 2014–2015 рр. ВВП на 15,8%.

Таким чином, упродовж досліджуваного періоду через зменшення емісії національної валюти, збільшення облікової ставки та зовнішні запозичення, НБУ намагався стабілізувати курс гривні. Проте, як попереджав у 2011 р. В. М. Геєць: «Є підстави стверджувати, що в умовах загострення кризових явищ у Європі накопичені в НБУ ресурси й отримані від МВФ позики нададуть можливість Україні у кращому разі витримати хиткий стан фінансової стійкості, проте не забезпечать зростання її економіки» [6, с. 4].

Всесвітньо відомий економіст Д. М. Кейнс обґрунтував, що: «Зміна кількості грошей здійснює вплив на величину ефективного попиту перш за все через вплив на норму процента» [1, с. 276]. Тому Національний банк України, знизивши облікову ставку та зробивши кредитні ресурси доступними для населення, збільшить споживчий попит громадян на українську продукцію, що сприятиме економічному розвитку вітчизняних товаровиробників.

Водночас необхідною передумовою для забезпечення стабільного розвитку національної економіки є доступність кредитних ресурсів для вітчизняних суб'єктів господарювання, що не можуть у довготривалій перспективі зробити зовнішні запозичення, адже їх витрата на поточні потреби є однією причиною зростання інфляції. Тому на період подолання наслідків фінансової кризи НБУ необхідно знизити облікову ставку за своїми кредитними ресурсами до нуля. Проте НБУ повинен встановити жорсткий контроль за тим, щоб комерційні банки кошти, отримані через механізм рефінансування та депозити населення, направляли та кредитування національної економіки.

Важливим елементом забезпечення динамічного розвитку національної економіки та не допущення неконтрольованого зростання інфляції в країні є виважена монетарна політика НБУ, яка повинна мати стабільний характер. Недопустимою є ситуація, коли в одному році грошова маса зростає на 52%, а вже через рік – зменшується на 6%. Для того, щоб запобігти цьому в майбутньому необхідно законодавчо закріпити, що НБУ може щорічно збільшувати грошову масу не більше ніж на 10–15%. У перспективі цей показник необхідно знижувати та поступово перейти до зменшення грошової маси, але для цього необхідно розширювати використання електронних засобів платежу і знижувати максимальне значення суми розрахунків, які може населення оплачувати готівкою.

Висновки. Узагальнюючи результати проведеного дослідження, можна зробити висновок, що монетарна політика відіграє ключову роль у забезпеченні динамічного розвитку національної економіки, однак дії Національного банку України впродовж останнього десятиліття, які носять нестабільний характер, є однією з причин глибини фінансово-економічної кризи в Україні.

Тому для забезпечення відродження національної економіки, стабільного розвитку її в майбутньому та не допущення неконтрольованого зростання інфляції, НБУ необхідно через зниження облікової ставки та виважену монетарну політику, зробити кредитні ресурси доступними для вітчизняних товаровиробників та населення. Водночас НБУ повинен встановити жорсткий контроль за тим, щоб кошти, отримані комерційними банками через механізм рефінансування та депозити населення, направлялися ними на кредитування вітчизняних товаровиробників, а не на купівлю іноземної валюти.

Це стимулюватиме збільшення споживчого попиту населення, створення нових робочих місць та нарощування Валового внутрішнього продукту України.

Література:

1. Кейнс Дж. М. Общая теория занятости, процента и денег. Избранное / Дж. М. Кейнс ; вступ. статья Н. А. Макашевой. – М. : Эксмо, 2007. – 960 с.

2. Шумпетер Й. А. Теория экономического развития. Капитализм, социализм и демократия / Й. А. Шумпетер; [предисл. В. С. Автономова; пер. с нем. В. С. Автономова, М. С. Любского, А. Ю. Чепуренко; пер. с англ. В. С. Автономова, Ю. В. Автономова, Л. А. Громовой, К. Б. Козловой, Е. И. Николаенко, И. М. Осадчей, И. С. Семененко, Э. Г. Соловьева]. – М.: Эксмо, 2007. – 864 с.

3. Закон України «Про національний банк України» від 20.05.1999 року № 679-XIV з наступними змінами [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/679-14/page4.

4. Сайт Державної служби статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.ukrstst.gov.ua.

5. Чухно А. Сучасна фінансово-економічна криза : природа, шляхи і методи її подолання / А. Чухно // Економіка Україна. – 2010. – № 1. – С. 4–18.

6. Геєць В. М. Посткризові перспективи та проблеми розвитку економік України й Росії (макроекономічний спектр) / В. М. Геєць // Фінанси Україна. – 2011. – № 3. – С. 3–18.

© О. І. Дем'янчук, А. А. Іванова

ISSN 2311-5149
ФІНАНСИ, ГРОШОВИЙ ОБІГ ТА КРЕДИТ

Отримано: 21 лютого 2017 р.

Прорецензовано: 27 лютого 2017 р.

Прийнято до друку: 07 березня 2017 р.

Дем'янчук О. І., Іванова А. А. Оцінка ефективності фіскальної децентралізації місцевих бюджетів України / О. І. Дем'янчук, А. А. Іванова // Наукові записки Національного університету «Острозька академія». Серія «Економіка» : науковий журнал. – Острог : Вид-во НУ«ОА», березень 2017. – № 4(32). – С. 124–128.

УДК: 336.26

JEL-класифікація: H3

Дем'янчук Ольга Іванівна,
кандидат економічних наук, доцент кафедри фінансів, обліку і аудиту Національного університету «Острозька академія»
Іванова Аліна Анатоліївна,
студентка 5-го курсу економічного факультету Національного університету «Острозька академія»

ОЦІНКА ЕФЕКТИВНОСТІ ФІСКАЛЬНОЇ ДЕЦЕНТРАЛІЗАЦІЇ МІСЦЕВИХ БЮДЖЕТІВ УКРАЇНИ

У статті досліджено ефективність фіскальної децентралізації місцевих бюджетів України. Автором розкрито основні законодавчі новації у сфері фіскальної децентралізації і визначено головні аспекти реформування бюджетного та податкового законодавства. У статті відображено те, як реформа місцевих бюджетів вплинула на абсолютні показники фіскальної децентралізації. Результатом дослідження є пропозиція щодо вдосконалення процесу фіскальної децентралізації на місцевому рівні через прийняття нових нормативно-законодавчих актів задля підвищення ефективності вищезазначеного процесу.

Ключові слова: *фіскальна децентралізація, місцевий бюджет, ВВП, державний бюджет, бюджетно-податкова політика.*

Демьянчук Ольга Ивановна,
кандидат экономических наук, доцент кафедры финансов, учета и аудита, Национальный университет «Острожская академия»
Иванова Алина Анатольевна,
студентка 5-го курса экономического факультета Национального университета «Острожская академия»

ОЦЕНКА ЭФФЕКТИВНОСТИ ФИСКАЛЬНОЙ ДЕЦЕНТРАЛИЗАЦИИ МЕСТНЫХ БЮДЖЕТОВ УКРАИНЫ

В статье исследованы вопросы эффективности фискальной децентрализации местных бюджетов Украины. Автором раскрыты основные законодательные новации в сфере фискальной децентрализации и определены основные аспекты реформирования бюджетного и налогового законодательства. Отражено то, как реформа местных бюджетов повлияла на абсолютные показатели фискальной децентрализации. Результатом исследования является предложение по совершенствованию процесса фискальной децентрализации на местном уровне путем принятия новых нормативно-законодательных актов для повышения эффективности фискальной децентрализации.

Ключевые слова: *фискальная децентрализация, местный бюджет, ВВП, государственный бюджет, бюджетно-налоговая политика.*

Olha Demianchuk,
PhD, associate professor of Finance, Accounting and Auditing Department, The National University of Ostroh Academy
Alina Ivanova,
***Student** the **National University of «Ostroh Academy»** Faculty of Economics*

ESTIMATION OF EFFECTIVENESS OF FISCAL DECENTRALIZATION OF LOCAL BUDGETS IN UKRAINE

The article investigates the effectiveness of fiscal decentralization of local budgets in Ukraine. The author reveals the major novations within the fiscal decentralization legistation and the main aspects reformation within the budget and taxation areas. Furthermore, the article shows how reform of local budgets has influenced the absolute indices of fiscal decentralization. The author sums up by suggesting the ways to improve the process of fiscal decentralization at local levels through the adoption of new legislation in order to increase the effectiveness of fiscal decentralization.

Key words: *fiscal decentralization, a local budget, GDP, state budget, fiscal policy.*

Постановка проблеми. Однією із головних проблем міжбюджетних відносин в України є високий рівень фіскальної централізації. Таке явище в економіці країни стримує, а точніше – не надає повноважень органам місцевого самоврядування до вирішення важливих соціально-економічних питань ре-

гіонального масштабу. Крім того, що органи місцевого самоврядування не мають повноважень здійснювати діяльність у межах регіону, то і не мають для цього достатнього фінансового забезпечення, що можливе винятково під час здійснення фіскальної децентралізації.

Оптимальний розподіл повноважень між центральними та місцевими органами влади і перерозподіл фінансових ресурсів між державним та місцевими бюджетами є однією з найбільш актуальних проблем на сьогодні, що потребує дослідження.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженням питання щодо оцінки ефективності фіскальної децентралізації місцевих бюджетів присвячена велика кількість наукових праць вітчизняних та зарубіжних учених. Серед них: Л. Бабич, Г. Блохінгер, О. Дем'янчук, В. Кравченко, Е. Лібанова, Р. Масгрейв, В. Оутс, К. Павлюк, С. Романюк, Г. Старостенко, В. Федосов та інші. Проте є необхідність подальшого дослідження та оцінки ефективності фіскальної децентралізації на формування місцевих бюджетів через динамічність бюджетно-податкових змін у вітчизняному законодавстві.

Мета і завдання дослідження. Мета дослідження полягає в оцінці ефективності фіскальної децентралізації місцевих бюджетів України. Завдання дослідження – оцінити ефективність фіскальної децентралізації місцевих бюджетів України.

Виклад основного матеріалу. Фіскальна децентралізація означає розширення та зміцнення повноважень місцевого і регіонального самоврядування за умови формування місцевих бюджетів з отриманих податків та інших обов'язкових платежів. Інакше кажучи, це є способом наближення податків до їх платників, оскільки податки повинні витрачатися там, де вони були зібрані.

Україна стала на шлях фіскальної децентралізації зовсім недавно. 28 грудня 2014 р. було прийнято Закон України «Про внесення змін до Бюджетного кодексу України» і «Про внесення змін до Податкового кодексу та деяких інших законів України щодо податкової реформи» [1; 2].

Починаючи з 2015 р., джерела наповнення місцевих бюджетів було розширено завдяки передачі з державного бюджету на місця цілої низки податків, а також запровадження нових зборів. Зокрема, тепер місцева влада збирає 100% плати за надання адмінпослуг, 100% державного мита, 10% податку на прибуток підприємств. Водночас у місцеві бюджети надходять збори з роздрібного продажу підакцизних товарів (пива, алкогольних напоїв, тютюнових виробів, нафтопродуктів) за ставкою 5% вартості реалізованого товару. Крім того, внаслідок податкових змін у 2014 р., з 2015 р. до місцевих податків і зборів віднесено податки на майно, зокрема, плата за землю, що суттєво вплинуло на зміну структури доходів місцевих бюджетів [3].

Проаналізувавши податкові зміні задля фіскальної децентралізації, варто оцінити ефективність їх упровадження для місцевих бюджетів України, а саме – проаналізувати позитивні та негативні аспекти.

Позитивним аспектом фіскальної децентралізації є зростання власних ресурсів місцевих бюджетів. За даними таблиці 1 протягом 2013–2015 рр. спостерігається тенденція до збільшення загального обсягу місцевих податків та зборів. У 2014 р. цей показник збільшився на 750 млн грн, або 10,3%, порівняно з показником попереднього року. Натомість у 2015 р. загальний обсяг місцевих податків та зборів збільшився на 18 975 млн грн, або на 235,2%, що пов'язано насамперед із тим, що до місцевих податків та зборів віднесено плату землю. Завдяки таким законодавчим новаціям місцеві податки і збори посіли друге місце за джерелом наповнення місцевих бюджетів і складають 22,4% у структурі доходів місцевих бюджетів України.

Таблиця 1

Динаміка надходжень місцевих податків і зборів місцевих бюджетів України за 2013–2015 рр.

Показники	Роки			Абсолютний приріст, млн грн		Темп приросту, %	
	2013	2014	2015	2014-2013	2015-2014	2014/2013	2015/2014
Місцеві податки і збори, млн грн	7316,2	8066,2	27041,2	750	18975	10,3	235,2
Частка місцевих податків і зборів у доходах місцевих бюджетів, %	7	8	22,4	1	14,4	*	*

Джерело: побудовано автором на основі даних Міністерства фінансів України та Інститут бюджету та соціально-економічних досліджень України.

Визначальним податковим надходженням, що спричинив зростання загального обсягу місцевих податків та зборів є плата за землю. Станом на 2015 р. його обсяг становив 14 831 млн грн, а в доходах місцевих бюджетів склав 12,3% від загального їх обсягу.

Зростання доходів місцевих бюджетів у 2015 р. на 19 млрд грн порівняно з 2014 р. відбулося переважно завдяки росту надходжень від єдиного податку в обсязі 3,5 млрд грн та закріплення 5% акцизного податку на роздрібний продаж підакцизних товарів за місцевими бюджетами, надходження від якого склали 7,7 млрд грн. Кошти від акцизного податку органи місцевої влади спрямовують на комунальне

дорожнє господарство, при цьому самостійно вирішують, які об'єкти першочергово потрібно ремонтувати або будувати [4].

Варто зазначити, що до здійснення реформи фіскальної децентралізації органи місцевого самоврядування отримували кошти на ремонт та побудову доріг із державного бюджету. Така форма надання коштів називалася субвенцією, яку надавали переважно на кінець року й отримати її було вкрай тяжко. З цього випливає, що державою централізовано визначалося, які об'єкти і в яких обсягах фінансувати. Проте на сьогодні ситуація радикально помінялася з цього приводу, оскільки органи місцевого самоврядування несуть відповідальність перед територіальною громадою за використання коштів на розвиток адміністративно-територіальної одиниці.

Серед показників, які ілюструють результат перших кроків до фінансової незалежності місцевих бюджетів, виділяють так званий показник фіскальної централізації, що є протилежним процесом до процесу фіскальної децентралізації. Протягом 2013–2014 рр. рівень фіскальної централізації поступово збільшився із 76,2% до 77,8%, а рівень децентралізації навпаки – зменшився з 23,8% до 22,2% відповідно (таблиця 2).

Таблиця 2

Динаміка доходів зведеного, державного та місцевих бюджетів України за 2013–2015 рр.

Доходи	Роки			Абсолютний приріст, млрд грн	
	2013	2014	2015	2014-2013	2015-2014
Зведений бюджет, млрд грн	442,8	455,8	652	13	196,2
Державний бюджет (без урахування міжбюджетних трансфертів), млрд грн:	337,6	354,6	531,5	17	176,9
частка у доходах зведеного бюджету, %	76,2	77,8	81,5	*	*
Місцеві бюджети (без урахування міжбюджетних трансфертів), млрд грн:	67,9	70,2	99,8	-4,1	19,4
частка у доходах зведеного бюджету, %	15,3	15,4	15,3	*	*

Джерело: побудовано автором на основі даних Міністерства фінансів України та Інститут бюджету та соціально-економічних досліджень України.

Незважаючи на те, що з 2015 р. були введені в реалізацію законодавчі інновації, тенденція у поточному році не змінилася. Зниження частки доходів місцевих бюджетів у структурі доходів Зведеного бюджету України спостерігається і у 2015 р., де цей показник досяг рівня 15,3%. Натомість частка доходів Державного бюджету в доходах Зведеного бюджету України помітно збільшується. Така тенденція свідчить про те, що рівень фінансової залежності місцевих бюджетів від державного бюджету продовжує зростати і збільшується показник фіскальної централізації, що є абсолютно протилежним процесом, ніж очікувалося законодавчими ініціативами.

Незважаючи на отримані позитивні, результати реформи фіскальної децентралізації існують певні проблеми у структурі міжбюджетних відносин, що потребують негайного вирішення. Серед них слід відзначити високий рівень централізації та фінансової незалежності місцевих бюджетів від Державного бюджету України. Така проблема яскраво виражена в тенденції зниження частки доходів місцевих бюджетів у ВВП (таблиця 3).

Таблиця 3

Динаміка питомої ваги доходів бюджету у ВВП України за 2008–2015 рр. (%)

Роки	Частка доходів Зведеного бюджету у ВВП України	Частка доходів Державного бюджету у ВВП України			Частка доходів місцевих бюджетів у ВВП України		
		Доходи	Трансферти	Всього	Доходи	Трансферти	Всього
2008	31,4	23,6	0,8	24,4	7,8	6,7	14,5
2009	29,9	22,1	0,9	23	7,8	7	14,8
2010	28,1	20,9	0,6	21,5	7,2	7	14,2
2011	29,5	23,1	0,2	23,3	6,4	7	13,4
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

Джерело: побудовано автором на основі даних Міністерства фінансів України та Інститут бюджету та соціально-економічних досліджень України.

За даними таблиці 3 показник частки доходів Зведеного бюджету України у ВВП має досить неоднорідну тенденцію. Протягом 2008–2011 рр. цей показник зменшується, а у 2012 р. помітно зростає до рівня 30,5%. Натомість протягом наступних років до 2014 р. цей показник зменшується. У 2015 р. частка доходів Зведеного бюджету у структурі ВВП займає 31,8%, що є найвищим показником за весь проаналізований період.

Питома вага доходів Зведеного бюджету України у ВВП є узагальнюючим показником, що містить як доходи державного, так і місцевих бюджетів.

Натомість варто з'ясувати, завдяки яким доходам, державного чи місцевого бюджетів, відбулося збільшення чи зменшення загального показника.

Показник питомої ваги доходів Зведеного бюджету у ВВП України протягом 2014–2015 рр. збільшився з 29,2% до 31,8%. Аналогічною тенденцією вирізняється показник питомої ваги доходів державного бюджету у ВВП України. Натомість питома вага доходів місцевого бюджету помітно зменшується: з 6,5% у 2014 р. до 5,2% у 2015 р.

Таким чином, за проаналізований період вищезазначені показники засвідчили негативний результат фіскальної децентралізації. Така оцінка підтверджується тенденцією до збільшення показника питомої ваги доходів Державного бюджету та зменшенням питомої ваги доходів місцевих бюджетів у ВВП України. Це означає, що показник централізації у 2015 р. збільшився, а децентралізації – зменшився.

Для того, щоб визначити оцінку ефективності фіскальної децентралізації, варто звернути увагу на такий показник, як частка місцевих видатків у загальнодержавних видатках країни. Показником, який засвідчує високий рівень децентралізації є частка місцевих податків у загальному обсязі загальнодержавних видатків на рівні 45%. Середній рівень фіскальної децентралізації описує цей показник на рівні 30–45%, а низький – менше ніж 30%. Проаналізувавши цей показник в Україні, рівень фіскальної децентралізації за видатками є середнім.

Як показано на рис. 2 протягом 2012–2015 рр. показник фіскальної децентралізації поступово зменшується і коливається в межах середнього рівня. Найвищого значення цей показник досяг у 2012 р. на рівні 44,9%. А найнижчого рівня – у 2015 р. і становив 41,1%. Здавалося б, що після проведення у 2014 р. законодавчих новацій щодо бюджетної децентралізації варто було б очікувати зворотного процесу, проте на графіку видно очевидне.

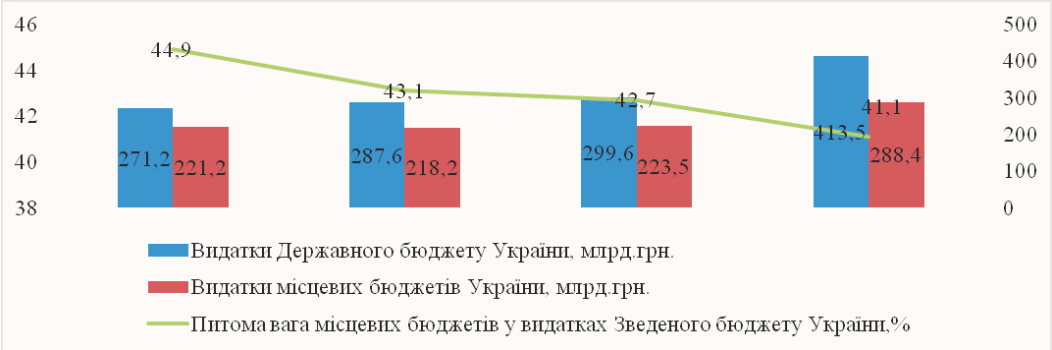


Рис. 2. Питома вага видатків місцевих бюджетів у видатках Зведеного бюджету України протягом 2012–2015 рр. (коефіцієнт децентралізації за видатками)

Джерело: побудовано автором на основі даних Міністерства фінансів України та Інститут бюджету та соціально-економічних досліджень України.

Показник фіскальної децентралізації зменшився насамперед завдяки збільшенню видатків Державного бюджету України майже вдвічі. Натомість видатки місцевих бюджетів також збільшилися, проте незначними темпами. Таке збільшення відбувалося завдяки збільшенню видатків на оборону, що покривалося через надходження від військового збору.

Висновки. Отже, за результатами проведеного дослідження стає очевидним той факт, що реалізація політики фіскальної децентралізації була здійснена на недосконалому рівні. Про це свідчать проаналізовані показники, які якнайповніше спроможні охарактеризувати ефективність фіскальної децентралізації на місцевому рівні. Позитивним ефектом проведеної політики є динамічне збільшення загального обсягу місцевих податків та зборів у доходах місцевих бюджетів України. Головним наповнювальним джерелом місцевих податків та зборів стала плата за землю. Серед негативних аспектів вищезазначеної політики є збільшення частки доходів Державного бюджету України та зменшення частки доходів місцевих бюджетів у доходах Зведеного бюджету України. Крім того, спостерігається тенденція до збільшення показника питомої ваги доходів Державного бюджету та зменшенням питомої ваги доходів місцевих бюджетів у

ВВП України. Це означає, що показник централізації у 2015 р. збільшився, а децентралізації – зменшився. Таким чином, подальша реалізація політики фіскальної децентралізації на місцевому рівні повинна гарантувати реальну фінансову незалежність місцевих бюджетів та фіскальну і бюджетну децентралізацію.

Література:

1. Про внесення змін до Бюджетного кодексу України щодо реформи міжбюджетних відносин : Закон України від 28.12.2014 р. № 79-VIII.

2. Про внесення змін до Податкового кодексу України та деяких законодавчих актів України щодо податкової реформи : Закон України від 28.12.2014 р. № 71 VIII.

3. Дем'янчук О. І. Вплив бюджетно-податкового потенціалу регіону на формування доходів місцевих бюджетів України / О. І. Дем'янчук//Науковий вісник Херсонського державного університету. Серія «Економічні науки», випуск 16/2016. – Ч 1. – Вид-во: «Видавничий дім «Гельватика» – С. 108–112.

4. Дем'янчук О. І. Особливості формування доходів місцевих бюджетів України в умовах бюджетно-податкових змін / О. І. Дем'янчук // Наукові записки Національного університету «Острозька академія». Серія «Економіка» : науковий журнал. – Острог : Вид-во НУ«ОА», червень, 2016. – № 1(29). – С. 95–99.

5. Крисоватий А. І. Адміністрування податків в Україні : організація та напрямки трансформації : моногр. / А. І. Крисоватий, Т. Л. Томнюк. Тернопіль : ВПЦ, «Економічна думка ТНЕУ», 2012. – С. 212.

6. Проць Н. В. Формування податкових надходжень місцевих бюджетів в контексті бюджетної децентралізації / Н. В. Проць.– 2015. – № 1(17). – С. 221–227.

7. Офіційний сайт Інститут бюджету та соціально-економічних досліджень [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.ibser.org.ua.

8. Офіційний сайт Державна служба статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://ukrstat.gov.ua.

9. Офіційний сайт Міністерства фінансів України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://minfin.gov.ua.

© Н. В. Іванчук

Отримано: 24 лютого 2017 р.

Прорецензовано: 07 березня 2017 р.

Прийнято до друку: 17 березня 2017 р.

Іванчук Н. В. Оподаткування фонду оплати праці у високорозвинених країнах світу / Н. В. Іванчук // Наукові записки Національного університету «Острозька академія». Серія «Економіка» : науковий журнал. – Острог : Вид-во НУ«ОА», травень 2017. – № 4(32). – С. 129–134.

УДК: 336.2

JEL-класифікація: H25

Іванчук Наталія Володимирівна,
кандидат економічних наук, старший викладач, завідувач кафедри економічної теорії, менеджменту і маркетингу, Національний університет «Острозька академія»

ОПОДАТКУВАННЯ ФОНДУ ОПЛАТИ ПРАЦІ У ВИСОКОРОЗВИНЕНИХ КРАЇНАХ СВІТУ

У статті досліджено основні риси оподаткування фонду оплати праці у високорозвинених країнах світу. Проаналізовано справляння податку на доходи фізичних осіб та обов'язкових соціальних внесків, які за міжнародною фінансовою статистикою включаються до складу податкових систем. Здійснено оцінку питомої ваги податків на середнього працівника у витратах на працю високорозвинених країн світу та у вітчизняній економіці. Сформульовано пропозиції щодо вдосконалення оподаткування фонду оплати праці в Україні, зокрема запропоновано поглибити прогресивність при справлянні податку на доходи фізичних осіб із фонду оплати праці, підвищити розмір податкової соціальної пільги, скасувати граничну межу нарахування єдиного соціального внеску в Україні.

Ключові слова: *оподаткування фонду оплати праці, податок на доходи фізичних осіб, обов'язкові соціальні внески.*

Иванчук Наталия Владимировна,
кандидат экономических наук, старший преподаватель, заведующая кафедрой экономической теории, менеджмента и маркетинга, Национальный университет «Острожская академия»

НАЛОГООБЛОЖЕНИЯ ФОНДА ОПЛАТЫ ТРУДА В ВЫСОКОРАЗВИТЫХ СТРАНАХ МИРА

Исследованы основные черты налогообложения фонда оплаты труда в высокоразвитых странах мира. Проанализировано взимание налога на доходы физических лиц и обязательных социальных взносов, которые по международной финансовой статистике включаются в состав налоговых систем. Осуществлена оценка удельного веса налогов на среднего работника в затратах на труд высокоразвитых стран мира и в отечественной экономике. Сформулированы предложения по совершенствованию налогообложения фонда оплаты труда в Украине, в частности предложено углубить прогрессивность при взимании налога на доходы физических лиц с фонда оплаты труда, повысить размер налоговой социальной льготы, отменить предельный размер начисления единого социального взноса в Украине.

Ключевые слова: *налогообложение фонда оплаты труда, налог на доходы физических лиц, обязательные социальные взносы.*

Nataliia Ivanchuk,
PhD, Senior Lecturer, Head of Department of Economic Theory, Management and Marketing, The National University of Ostroh Academy

PAYROLL TAXATION IN HIGHLY DEVELOPED COUNTRIES

The article highlights the main features of payroll taxation in highly developed countries. A personal income tax and compulsory social contributions included in tax systems in international financial statistics are analysed. The taxes on average worker in labour cost are estimated in highly developed countries and domestic economy. Ways to improve payroll taxation in Ukraine are suggested, particularly aiming to deepen progressiveness in personal income tax collection, to increase the amount of tax allowance, and to cancel the maximum base of calculating single social contribution in Ukraine.

Key words: *payroll taxation, personal income tax, compulsory social security contributions.*

Постановка проблеми. Оптимізація оподаткування фонду оплати праці в сучасних умовах розвитку вітчизняної економіки є першочерговим заходом для забезпечення легалізації заробітної плати в Україні. При цьому необхідним постає дослідження світових тенденцій оподаткування фонду оплати праці підприємств, вивчення досвіду високорозвинених країн, які на сучасному етапі досягли успіхів у економічному зростанні. Водночас доцільно дослідити розподіл сплати обов'язкових платежів між роботодавцями та працівниками, а також оцінити податкові витрати, які несуть суб'єкти господарювання у зв'язку з використанням найманих працівників.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Становлення та розвиток фундаментальних основ теорії оподаткування здійснено у працях учених-економістів, серед яких М. Алексєєнко, Ж. Боден, М. Бун-

ге, К. Віксель, Т. Гоббс, Дж. Кейнс, А. Лаффер, Дж. Локк, П. Леруа-Больє, Р. Масгрейв, Дж. Мілль, Ш. Монтеск'є, Д. Рікардо, П. Самуельсон, С. Сісмонді, А. Сміт, Дж. Стігліц, М. Туган-Барановський, І. Франко та ін. До сучасних українських вчених у сфері оподаткування належить В. Андрущенко, І. Безпалько, В. Вишневський, О. Данілов, О. Десятнюк, Ю. Іванов, С. Каламбет, М. Карлін, А. Крисоватий, В. Мельник, С. Міщенко, С. Онишко, А. Соколовська, Л. Тарангул, В. Федосов, Л. Шаблиста, К. Швабій та інші. Здобутки цих науковців сформували вагоме підґрунтя для вивчення функціонування податкової системи, однак доцільним постає глибше дослідження оподаткування фонду оплати праці в контексті зарубіжного досвіду з метою обґрунтування основних напрямів його вдосконалення у вітчизняній економіці.

Мета і завдання дослідження. Мета дослідження полягає у з'ясуванні напрямів удосконалення оподаткування фонду оплати праці в Україні на основі вивчення зарубіжного досвіду високорозвинених країн світу.

Виклад основного матеріалу. Міжнародна фінансова статистика розглядає оподаткування фонду оплати праці як процеси, що містить у собі сплату обов'язкових соціальних внесків та податку на доходи фізичних осіб. Головні високорозвинені країни світу (Великобританія, Франція, Німеччина, Італія, Канада, США та Японія) характеризуються значними доходами та високим рівнем індустріального розвитку.

Ставки податку на доходи фізичних осіб у Великобританії впродовж 2015–2016 рр. становили 20, 40 та 45%. Гранична межа застосування ставки 20% становила 31785 фунтів стерлінгів (48900 дол. США), 40% – для доходу від 31785 до 150000 фунтів стерлінгів (230769,23 дол. США), 45% – від 150000 фунтів стерлінгів.

Податкова пільга становила 10600 фунтів стерлінгів (16307,69 дол. США) для суб'єктів із доходами, нижче 100000 фунтів (153846,15 дол. США). Також був встановлений неоподатковуваний дохід для сімей із дітьми – 6105 фунтів на рік (9392,31 дол. США).

Соціальні податки сплачувалися працівниками, що заробляли більше 155 фунтів на тиждень, тобто 238,46 дол. США (43000 фунтів на рік, або 66153,85 дол. США). Ставка з найманого працівника становила 12% із різниці між 815 фунтів (межі підвищеного заробітку) та 155 фунтів на тиждень (першим порогом заробітку), а також 2% із сум, що перевищували 815 фунтів.

Соціальні внески для роботодавців встановили 13,8% від усіх заробітків понад 156 фунтів на тиждень (8112 фунтів, або 12480 дол. США на рік). Ставка знижувалася для тих суб'єктів, що вийшли з другого рівня державного пенсійного забезпечення та перейшли на приватну пенсійну програму.

Податок на доходи фізичних осіб у Франції стягується щорічно з загальновизнаних світових доходів за єдиною прогресивною шкалою. У 2015 р. використовувалося 5 ставок – 0, 14, 30, 41 та 45%. Найвища ставка застосовувалася для доходів, вище 152108 євро або 169008,89 дол. США, ставка 0% – для доходів до 9700 євро (10777,78 дол. США). Система враховувала конкретну ситуацію в кожній сім'ї шляхом застосовування сімейного коефіцієнта. Особливістю є велика кількість порогів та звільнень від оподаткування.

Головну роль у фінансуванні французької системи соціального забезпечення відіграють внески, що нараховуються на основі заробітної плати. У 2015 р. наймані працівники сплачували внески в розмірі 8,97% (5,7% – на пенсійне забезпечення, 2,12% – на охорону здоров'я та 1,15% на страхування із безробіття). Для роботодавців ставка соціальних податків становила 21,22% (18% – на пенсійне забезпечення, 2,12% – на охорону здоров'я, 1% – на страхування по безробіттю та 0,1% – від нещасних випадків).

Найнижча ставка податку на доходи фізичних осіб у Німеччині становила 14% із базовим неоподатковуваним доходом 8652 євро з січня 2015 р. (9613,33 дол. США). Також використовувалися ставки 42% (для бази оподаткування від 53666 євро) та 45% (від 254447 євро, або 282718,89 дол. США), застосовувалися пільги для сімей з дітьми, одиноким батькам тощо.

Соціальні внески у 2015 р. сплачувалися найманими працівниками у розмірі 20,43% (на пенсійне страхування – 9,35%, страхування на випадок безробіття – 1,5%, на охорону здоров'я – 8,4% та 1,18% на інші напрями). Роботодавці сплачували ті ж самі внески, однак на охорону здоров'я для них застосовувалася нижча ставка – 7,3%.

Ставка податку на доходи фізичних осіб в Італії у 2015 році становила 23, 27, 38, 41 та 43%. Максимальна ставка застосовувалася до доходів, що перевищували 75000 євро (833333,33 дол. США). Додатковий податок на дохід у розмірі 3% справлявся з сум, понад 300 тис. євро. Регіони встановлювали додатковий податок у розмірі 3,33%. Базовий неоподатковуваний дохід становив 1880 євро (2088,89 дол. США).

Також в Італії існувало декілька обов'язкових соціальних внесків залежно від типу та розміру бізнесу, а також характеристики працівника. Ставка для роботодавця становила в середньому 32,08% (23,81% – на пенсійне страхування, 3,1% – у фонд виплати допомоги по безробіттю, 1,61% – на страхування по безробіттю, 0,68% – на догляд за дітьми, 2,22% – на страхування від хвороби (нещасних випадків), 0,46% – на декретну відпустку, 0,2% – на гарантування вихідної допомоги). Ставка соціальних внесків

для найманого працівника була значно меншою і в середньому становила 9,49% (9,19% – на пенсійне страхування та 0,3% – на страхування по безробіттю). Сукупна ставка становила 41,57% та левова її частка припадала на роботодавця.

У Канаді функціонують державні та місцеві прибуткові податки, які накладаються на суб'єктів індивідуально, а деякі – залежно від сімейних умов. Щодо державних податків варто зазначити, що у 2015 р. платники отримували право на базовий неоподатковуваний дохід у розмірі 1699,05 канадських доларів (1327,38 дол. США). Також були доступні податкові кредити. Ставки податку на доходи у 2015 р. діяли в таких розмірах: 1) для доходів до 44701 кан. дол. (34922,65 дол. США) – 15%; 2) для доходів від 44701 до 89401 кан. дол. (69844,53 дол. США) – 22%; 3) для доходів від 89401 до 138586 кан. дол. (108270,31 дол. США) – 26%; 4) для доходів від 138586 кан. дол. і більше – 29%. Водночас усі провінції та території накладали свої податки на доходи фізичних осіб.

У Канаді наймані працівники сплачують обов'язкові соціальні внески на пенсійну програму (Пенсійний план Канади та провінції Квебек), на випадок хвороби та безробіття. У 2015 р. всі наймані працівники повинні були сплачувати обов'язковий внесок на Пенсійний план Канади в розмірі 4,95% від їх доходу і максимальна суми внеску становила 2479,95 кан. дол., або 1937,46 дол. США (для Пенсійного плану провінції Квебек ставка дорівнювала 5,025% і максимальна межа внеску становила 2630,25 кан. дол., або 2054,88 дол. США). Об'єктом оподаткування була заробітна плата, а сума 3500 кан. дол. (2734,38 дол. США) звільнялась від нарахування внесків. 15% із цих внесків враховувалося в податковий кредит для найманих працівників.

Загальнодержавної програми за хворобою в Канаді немає, однак провінції мають свої медичні програми і ставки внесків варіюють від 6 до 25% оподатковуваного доходу. Також усі працівники підлягають страхуванню на випадок безробіття. У 2015 р. ставка внеску становила 1,88% від заробітку, при цьому гранична межа нарахування внеску складала 45900 кан. дол. на рік. (36859,38 дол. США). Тому максимальний розмір внеску становив 930,6 кан. дол. на рік (727,03 дол. США).

Роботодавці сплачували на пенсійну програму внески від імені своїх працівників у розмірі 4,95%, причому заробітна плата в розмірі, меншому за 3500 кан. дол., звільнялася від оподаткування, а максимальна сума внеску складала 2479,95 кан. дол. (1937,46 дол. США). Роботодавці також сплачували податок на здоров'я в розмірі 1,95% від їх фонду оплати праці з суми, що перевищувала 450 тис. кан. дол. Внески на випадок безробіття встановлені для роботодавців у розмірі 2,63% від нарахованих заробітків у межах граничної величини 45900 кан. дол. на рік. Також роботодавці нараховували внески на страхування від нещасних випадків на виробництві, однак не на загальнодержавну програму, а на програми провінцій. Ставка варіювала залежно від галузі та території і в середньому складала 2,96% від заробітної плати, що не перевищувала 85200 кан. дол. (66562,5 дол. США).

У США сім'ї, що сплачують податок на доходи фізичних осіб, поділяються на 3 групи: 1) подружні пари, що декларують спільні доходи; 2) одружені індивіди, що декларують доходи окремо; 3) глави сімей (лише неодружені чи окремі особи, які утримують інших). Для федерального оподаткування базовий неоподатковуваний дохід у 2015 р. для сімей, що мають спільні надходження, складав 12600 дол. США. Для глав сімей – 9250 дол. США, а для самотніх – 6300 дол. США. Також у 2015 р. особиста пільга в розмірі 4000 дол. США надавалася для кожного платника. Водночас існували пільги за наявності дітей, при низьких доходах за відсутності дітей, зараховувався податковий кредит у вигляді частини сплачених соціальних внесків, медичних витрат, суми деяких сплачених податків тощо. Федеральні ставки податку на доходи фізичних осіб були встановлені в розмірах від 10 до 39,6% (7 ставок). Також більшість штатів накладали свої ставки податку на доходи фізичних осіб.

Щодо соціальних податків варто зазначити, що найманий працівник у 2015 р. сплачував пенсійні внески, розмір яких становив 7,65% (6,2% на страхування пенсії за віком, у зв'язку із втратою годувальника і працездатності та 1,45% для лікарняного пенсійного страхування). Ставка 6,2% застосовувалася для заробітків, що не перевищували 118500 дол. США. З 1994 р. обмежень бази щодо нарахування внеску у розмірі 1,42% немає. Також із 2013 р. було введено додатковий внесок на медичне страхування в розмірі 0,9% для високооплачуваних працівників, зарплата яких перевищувала 200000 дол. США на рік.

Роботодавці сплачували пенсійні внески та на випадок безробіття. Ставка пенсійного внеску складала 6,2% (гранична межа бази нарахування становила 118500 дол. США) та 1,45% з усіх заробітків без встановленої межі. У 2015 р. на випадок безробіття сплачувався федеральний внесок у розмірі 6% від заробітків, що не перевищували 7000 дол. США. Також існували програми із безробіття у штатах.

У Японії характерним також є центральне та місцеве оподаткування доходів фізичних осіб, причому кожен суб'єкт оподатковується окремо. У 2015 р. базова величина неоподатковуваного доходу становила 380 тис. єн (3140,5 дол. США). Також існували особливі умови оподаткування доходів від зайнятості: 1) якщо дохід не перевищує 1800 тис. єн (14876,03 дол. США), то база оподаткування зменшується на 40% від суми заробітної плати, але мінімальна податкова пільга становить 650 тис. єн (5371,9 дол. США); 2) якщо дохід лежить в межах від 1800 до 3600 тис. єн (45107,1 дол. США), то податкова пільга

складає 180 тис. єн (1487,6 дол. США) плюс 30% від заробітної плати; 3) якщо дохід лежить у межах від 3600 до 6600 тис. єн (54545,45 дол. США), то податкова пільга складає 540 тис. єн (4462,81 дол. США) плюс 20% від заробітної плати; 4) якщо дохід лежить в межах від 6600 до 10000 тис. єн (82644,63 дол. США), то податкова пільга складає 1200 тис. єн (9917,36 дол. США) плюс 10% від заробітної плати; 5) якщо дохід лежить у межах від 10000 до 15000 тис. єн (123966,94 дол. США), то податкова пільга складає 1700 тис. єн (14049,59 дол. США) плюс 5% від заробітної плати; 6) якщо дохід перевищував 15000 тис. єн, то податкова пільга була фіксованою у розмірі 2450 тис. єн (20247,93 дол. США). Також у 2015 р. ставок податку на доходи фізичних осіб було сім: 5, 10, 20, 23, 33, 40 та 45%, тоді як у 2014 р. найвища ставка становила 40% та була шостою.

Щодо нарахування обов'язкових соціальних платежів у Японії варто зазначити, що у 2015 р. найманими працівниками здійснювалися пенсійні внески (8,914% від суми оплати праці, що не перевищує 620 тис. єн (5123,97 дол. США) на місяць, на випадок хвороби (5% від суми оплати праці з її граничною межею 1210 тис. єн (10000 дол. США) на місяць та на випадок безробіття (0,5% від суми оплати праці). Роботодавці сплачували пенсійні внески та внески на випадок хвороби за ставками та умовами, аналогічними для найманих працівників. Внески на випадок безробіття становили 0,85% від суми оплати праці, від нещасних випадків на виробництві – 0,25–8,8% від суми оплати праці (залежно від рівня галузевого нещасного випадку за останні 3 роки), а також роботодавці сплачували внески на допомогу багатодітним сім'ям – 0,15% від суми оплати праці.

Порівняння законодавчих умов оподаткування фонду оплати праці у високорозвинених країнах світу та Україні наведено в таблиці 1.

Таблиця 1

Умови оподаткування фонду оплати праці у високорозвинених країнах світу та в Україні у 2015 р.

Країна	Ставка ПДФО	Розмір неоподаткову-ваного доходу або пільги для ПДФО	Ставка соціального внеску для роботодавців	Ставка соціального внеску для найманих працівників	Гранична межа нарахування соціальних внесків
Великобританія	20%; 40%; 45%	16308 дол. США на рік	13,8%	12%	–
Франція	0%; 14%; 30%; 41%; 45%	10778 дол. США на рік	21,22%	8,97%	–
Німеччина	14%, 42%; 45%	9613 дол. США на рік	19,33%	20,43%	–
Італія	23%; 27%; 38%; 41%; 43%	2089 дол. США на рік	32,08%	9,49%	–
Канада	15%; 22%; 26%; 29%	1327 дол. США на рік	12,49%	12,83–31,905%	36859 дол. США на рік
США	10%; 15%; 25%; 28%; 33%; 35%; 39,6%	4000 дол. США на рік	13,65%	7,65%	118500 дол. США на рік
Японія	5%; 10%; 20%; 23%; 33%; 40%; 45%	3141 дол. США на рік	1,25–9,8%	14,414%	120000 дол. США на рік
Україна	15%; 20%	292 дол. США на рік.	36,76-49,7%	3,6%	10356 дол. США на рік

Джерело: складено та розраховано автором на основі [1; 4–5; 8].

Специфіка оподаткування фонду оплати праці відображає відповідну частку податкових платежів у структурі витрат на оплату праці, що припадають в розрахунку на найманого працівника (рис. 1).

Як свідчать отримані результати, у 2014 р. серед високорозвинених країн найбільший відсоток податків у витратах на працю спостерігався у Німеччині (49,9%), Франції (48,4%) та Італії (47,6%). Найнижчий рівень цього показника спостерігався у Японії, США, Великобританії та Канаді, перебуваючи на рівні 31–33%. У середньому по всіх країнах ОЕСР частка податків у витратах на працю за 2007–2014 рр. перебувала на рівні 36%.

Аналізуючи наведені дані в Україні, варто зауважити, що наша держава характеризувалась нижчою часткою податків на середнього працівника у витратах на працю, порівняно з Німеччиною, Францією та Італією, однак ця частка перевищувала середнє значення по країнах ОЕСР, а також відповідні значення Великобританії, Канади, США та Японії. Водночас в Україні цей показник досягнув найвищого значення у 2011 р. – 42,2%, а у 2014 р. – зменшився до 40,2%.

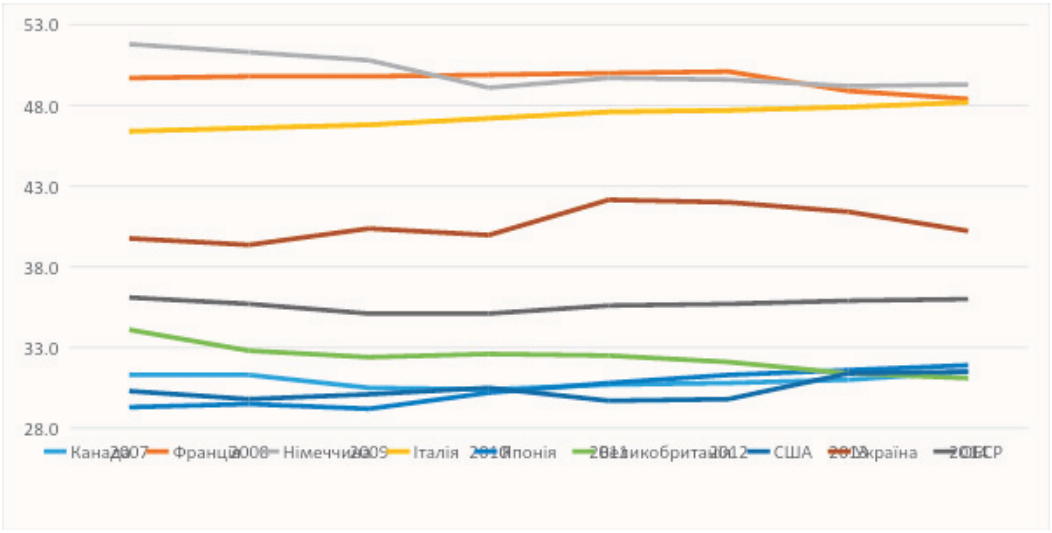


Рис. 1. Частка податків на середнього працівника у витратах на працю по високорозвинених країнах світу та Україні у 2007–2014 рр., %

Джерело: побудовано та розраховано автором на основі [2–4; 7].

У контексті податкового реформування в нашій державі з 1 січня 2015 р. підвищена ставка податку на доходи фізичних осіб була збільшена від 17 до 20%. Водночас ставка нарахувань ЄСВ почала визначатися з урахуванням понижуючого коефіцієнта, однак умови його застосування виявилися обтяжливими для більшості роботодавців. Із 1 січня 2016 р. почала застосовуватися базова ставка податку на доходи фізичних осіб у розмірі 18% до усієї бази оподаткування незалежно від її розміру. Також було встановлено єдину ставку ЄСВ у розмірі 22% (крім заробітної плати інвалідів), скасовано утримання ЄСВ та визначення класу професійного ризику для роботодавців. Максимальна величина бази нарахування єдиного внеску була підвищена до 25 розмірів прожиткового мінімуму для працездатних осіб (16860 дол. США на рік у 2016 р.). Вказані умови оподаткування фонду оплати праці діють і у 2017 р.

Реформування фонду оплати праці в Україні, започатковане у 2015 р. шляхом застосування понижуючого коефіцієнта до ставки ЄСВ, зумовило зниження податкового навантаження на роботодавців. При цьому у 2015 р. відбулось зростання фонду оплати праці підприємств на 13%, тоді як загалом в економіці підвищення цього показника склало 6%. Разом із тим, внаслідок змін у 2016 р. фонд оплати праці в економіці збільшився на 24%, а частка податків на середнього працівника у витратах на працю в Україні зменшилася до 32,8%.

Висновки. Отже, вивчення зарубіжного досвіду оподаткування фонду оплати праці на прикладі високорозвинених країн світу показало існування глибшої прогресивності, вищих ставок та більшого розміру мінімального неоподатковуваного доходу (податкової пільги) при справлянні податку на доходи фізичних осіб порівняно з Україною. При цьому гранична межа нарахування соціальних податків відсутня або була значно вищою за вітчизняну. Також упродовж 2007–2014 рр. Україна характеризувалася значною часткою податків на працівника у витратах на працю. Навантаження на роботодавця зі сплати соціальних податків в Україні було досить високим порівняно із високорозвиненими країнами світу та середнім показником по ОЕСР. Запровадження зниженої єдиної ставки ЄСВ в Україні, здійснене з початку 2016 р., стимулюватиме бізнес, однак проблема наповнення Пенсійного фонду не вирішиться, оскільки середні доходи в нашій державі є невисокими. Основними напрямами вдосконалення оподаткування фонду оплати праці у вітчизняній економіці з урахуванням зарубіжного досвіду слід уважати поглиблення прогресивності при справлянні податку на доходи фізичних осіб, підвищення розміру податкової соціальної пільги до рівня прожиткового мінімуму для працездатних осіб та скасування граничної межі нарахування єдиного соціального внеску.

Література:

1. Податковий кодекс України від 2 грудня 2010 р. № 2755-VI [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/2755-17.
2. Праця України у 2009 році [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://ukrstat.gov.ua.
3. Праця України у 2011 році [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://ukrstat.gov.ua.
4. Праця України у 2014 році [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://ukrstat.gov.ua.
5. Про збір та облік єдиного внеску на загальнообов'язкове державне соціальне страхування [Електронний

ресурс] : Закон України від 8 липня 2010 р. № 2464-VII. – Режим доступу : http://zakon1.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi? nreg=2464-17.

6. European Commission. Taxation trends in the European Union – Data for the EU Member States, Iceland and Norway. Luxembourg: Publications Office of the European Union, 2016 [Electronic resource]. – Mode of access : http://ec.europa.eu/taxation_customs/sites/taxation/files/resources/documents/taxation/gen_info/economic_analysis/tax_structures/2016/econ_analysis_report_2016.pdf.

7. OECD Factbook 2015–2016: Economic, Environmental and Social Statistics [Electronic resource]. – Mode of access : http://www.oecd-ilibrary.org/docserver/download/3015041e.pdf?expires=1491749803&id=id&accname=guest&checksum=B157350636F79257A6380712CE54B08Ak.

8. OECD. Taxing Wages 2014–2015 [Electronic resource]. – Mode of access : http://www.keepeek.com/Digital-Asset-Management/oecd/taxation/taxing-wages-2016_tax_wages-2016-en#.WOjUj4jyjIU.

© М. І. Карлін, М. В. Щегельська

Отримано: 23 лютого 2017 р.

Прорецензовано: 05 березня 2017 р.

Прийнято до друку: 14 березня 2017 р.

Карлін М. І., Щегельська М. В. Соціально-економічні проблеми використання кліматичних фінансів в умовах глобалізації та шляхи їх вирішення / М. І. Карлін, М. В. Щегельська // Наукові записки Національного університету «Острозька академія». Серія «Економіка» : науковий журнал. – Острог : Вид-во НУ«ОА», березень 2017. – № 4(32). – С. 135–139.

УДК 336:339

JEL-класифікація: G00

Карлін Микола Іванович,
доктор економічних наук, професор, завідувач кафедри фінансів, банківської справи та страхування, Східноєвропейський національний університет імені Лесі Українки,
Щегельська Мар'яна Володимирівна,
аспірант кафедри фінансів, банківської справи та страхування, Східноєвропейський національний університет імені Лесі Українки

СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНІ ПРОБЛЕМИ ВИКОРИСТАННЯ КЛІМАТИЧНИХ ФІНАНСІВ В УМОВАХ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ ТА ШЛЯХИ ЇХ ВИРІШЕННЯ

У статті подано визначення такої важливої складової екологічної економіки як кліматичні фінанси. Окреслено соціально-економічні проблеми використання кліматичних фінансів у сучасних умовах розвитку. Запропоновано шляхи вирішення проблеми потепління у світі та в Україні з урахуванням досвіду країн Європейського Союзу. Авторами досліджено особливості виведення фінансів загалом та кліматичних фінансів зокрема в офшори.

Ключові слова: *кліматичні фінанси, їх структура, рівні кліматичних фінансів, глобальні проблеми функціонування кліматичних фінансів, екологічні податки, екологічні стимули, Кіотський протокол, Паризька кліматична угода, офшор.*

Карлин Николай Иванович,
доктор экономических наук, професор, заведующий кафедрой финансов, банковской деятельности и страхования, Восточноевропейский национальный университет имени Леси Украинки,
Щегельская Марьяна Владимировна,
аспирант кафедры финансов, банковской деятельности и страхования, Восточноевропейский национальный университет имени Леси Украинки

СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ПРОБЛЕМЫ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ КЛИМАТИЧЕСКИХ ФИНАНСОВ В УСЛОВИЯХ ГЛОБАЛИЗАЦИИ И ПУТИ ИХ РЕШЕНИЯ

В статье дается определение такой важной составной экологической экономики как климатические финансы. Определено социально-экономические проблемы использования климатических финансов в современных условиях развития. Предлагаются пути решения проблемы потепления в мире и в Украине с учетом опыта стран Европейского Союза. Авторами исследованы особенности вывода финансов вообще и климатических финансов в частности в оффшоры.

Ключевые слова: *климатические финансы, их структура, уровни климатических финансов, глобальные проблемы функционирования климатических финансов, экологические налоги, экологические стимулы, Киотский протокол, Парижское климатическое соглашение, оффшор.*

Mykola Karlin,
Doctor of Science (Economics), Professor, Head of the Department of Finance, Banking and Insurance, Lesya Ukrainka Eastern European National University,
Mariana Shchehelska,
PhD student of the Department of Finance, Banking and Insurance, Lesya Ukrainka Eastern European National University

THE SOCIO-ECONOMIC PROBLEMS OF THE USE OF CLIMATE FINANCE IN THE CONTEXT OF GLOBALIZATION AND THEIR SOLUTIONS

The article defines such an important part of ecological economics as climate finance. The socio-economic problems of using climate finance in modern conditions of development have been outlined. The solutions to the problem of warming in the world and in Ukraine based on the experience of the EU countries have been offered. The authors have studied the features of the withdrawal of finance in general and climate finance in particular to the offshore zones.

Key words: *climate finance, their structure, levels of climate finance, global problems of climate finance, environmental taxes, environmental incentives, The Kyoto Protocol, The Paris Agreement, offshore zone.*

Постановка проблеми. У XXI ст. людство вступило в новий етап глобалізації, який може стати катастрофічним із точки зору впливу людини на природу. Для цього в глобальній фінансовій системі

доцільно виділити таку складову, як кліматичні фінанси, за допомогою яких можна було б більш ефективно впливати на процес призупинення потепління клімату на планеті. Складність полягає в узгодженні фінансових заходів між країнами щодо збереження клімату, оскільки багато країн, що розвиваються, не мають для цього коштів, а розвинуті країни не виділяють для цього відповідні ресурси.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Вклад у дослідження впливу фінансових заходів на вирішення глобальних екологічних проблем внесли такі вчені: І. Бистряков, І. Вахович, Р. Гевко, В. Голян, О. Губанова, Б. Данилишин, Г. Дейлі, М. Долішній, Н. Зімовчук, В. Кравців, Н. Крафтс, В. Павлов, Н. Павліха, П. Саблук, Д. Стігліц, І. Сторонянська, Дж. Сьєберт, Ю. Туниця, Дж. Фарлей, М. Хвесик, Є. Хлобистов та інші. Водночас у їх роботах поки не розроблено цілісної системи фінансових інструментів впливу на клімат, щоб допомогло більш ефективно боротися з його потеплінням у сучасних умовах.

Мета і завдання дослідження. Метою статті є виявлення соціально- економічних причин глобальних кліматичних проблем та розробка шляхів їх вирішення за допомогою кліматичних фінансів. Відповідно до зазначеної мети виокремлено такі завдання: з'ясувати зміст кліматичних фінансів; розробити механізм їх функціонування на різних рівнях управління; виявити наявні соціально-економічні проблеми у використанні кліматичних фінансів як у світі, так і в Україні, та можливі шляхи їх подолання; дослідити особливості виведення фінансів взагалі та кліматичних фінансів, зокрема, в офшори та розробити систему протидії цьому.

Виклад основного матеріалу. Сьогодні людство споживає 1,5 об'єму відновних ресурсів Землі. Якщо не відмовитися від такої поведінки, то цей показник зросте до 2050 р. до 2,3, що може призвести до знищення життя на планеті [1]. Це вимагає спільних дій від усіх країн для вирішення вказаних проблем на глобальному рівні, зокрема й у фінансовій сфері.

Знаковою подією у фінансовому регулюванні клімату на Землі стало підписання індустріальними країнами у 1997 р. Кіотського протоколу про скорочення викидів парникових газів до 2008–2012 рр. на 5,2% порівняно з 1990 р. Для США вказана норма була встановлена на рівні 7%, оскільки ця країна у вказані роки була найбільшим забруднювачем повітря. Проблемою стало й те, що зростання викидів парникових газів у багатьох країнах, що розвиваються, не попало під умови скорочення згідно з умовами Кіотського протоколу. Крім того, у 2001 р. із цього протоколу вийшли США, що дуже ускладнило виконання його умов. Продовженням Кіотського протоколу стала Паризька кліматична Конференція 2015 р., згідно з якою абсолютна більшість країн світу взяла на себе суттєві зобов'язання щодо зменшення викидів парникових газів, щоб не допустити подальшого потепління клімату на планеті. Крім того, певні нормативи щодо дотримання кліматичних умов та форми фінансово-економічної відповідальності містяться в документах ЄС, інших регіональних організацій, у міждержавних угодах між окремими країнами, в екологічних документах окремих країн тощо. Водночас не всі ці рішення акцептуються окремими країнами, насамперед США.

Кіотський протокол, який вступив у дію з 16.02.2005 р., запустив у використання механізм чистого розвитку (МЧР), який є важливою складовою кліматичних фінансів: розвинута країна вкладає кошти в проект із зниження викидів парникових газів в країні, що розвивається, та привласнює собі весь обсяг скорочень цих викидів у результаті реалізації такого проекту. За статистикою ООН, через механізм МЧР було реалізовано 7,8 тис. проектів у 107 країнах, у результаті чого глобальні викиди скоротилися на 1,5 млрд тон (у перерахунку на CO_2).

Аналіз зарубіжної та української літератури з вказаної проблематики дозволяє запропонувати для обговорення наукової громадськості наступне визначення кліматичних фінансів. Це – сукупність фінансових важелів, інструментів, норм і нормативів, які сприяють збереженню й покращенню кліматичних умов із метою належного відтворення факторів виробництва та забезпечення сталого розвитку як у масштабах усього світу та груп країн, так і на рівні окремої країни, її регіону, окремої територіальної громади. Прикладом використання кліматичних фінансів на глобальному рівні є фінансові обмеження щодо викидів вуглекислого газу в повітря. Як результат, багато розвинутих країн максимально скоротили видобуток та використання вугілля для виробництва електроенергії та опалювання будинків. Для запровадження в Україні масштабних заходів з енергоефективності за розрахунками експертів потрібно витратити близько 50 млрд дол. США.

Суттєвим елементом механізму функціонування кліматичних фінансів повинні насамперед стати ті складові екологічного оподаткування, які направлені на збереження клімату планети. Передусім це стосується оподаткування викидів в атмосферу шкідливих речовин, які ведуть до потепління клімату на планеті. Крім того, це стосується й забруднювачів води, землі, надр, що опосередковано впливає на погіршення кліматичних умов. Згідно з міжнародними кліматичними угодами до 2020 р. кліматичні платежі з боку розвинутих країн країнам, що розвиваються (133 країни плюс Китай), повинні сягнути 100 млрд дол. США. Поки ж надані гарантії на 30 млрд дол. США, оскільки не існує обов'язковості їх сплати розвинутими країнами. І в Кіотському протоколі, і в Паризькій угоді йдеться про добровільний характер сплати кліматичних фінансів на користь країн, що розвиваються.

Основою кліматичних фінансів є використання «вуглецевого податку» (екологічного податку за викиди в атмосферне повітря кожної тони CO2). Ставка вказаного податку в Україні у 2017 р. становить 0,83 грн за 1 тонну CO2, тоді як у ЄС – близько 6 євро. Тому цей податок у нашій країні поки не створює належних стимулів до зменшення парникових викидів в атмосферу та заохочує як українських, так і зарубіжних інвесторів розвивати в нашій країні «брудні» виробництва.

Несправедливий розподіл ефектів від глобалізації посилює загрозу конфліктів під час придокористування на міжнародному, національному та регіональному рівнях, про що свідчать постійні конфлікти у багатьох розвиткових країнах Азії, Африки, Близького Сходу [2].

Важливою складовою механізму функціонування кліматичних фінансів на глобальному рівні могло б стати створення єдиного Міжнародного Кліматичного Фонду (МКФ) під егідою ООН замість кількох міжнародних екологічних фондів.

Слід звернути увагу на систему негативних нормативів, стимулів та податків, які були запроваджені в Данії для переходу до використання переважно відновних джерел енергії [3]. До 1970 р. країна отримувала 90% енергії від нафти та газу, але з 1973 р. почалося різке зростання цін на вказані енергоресурси, що змусило Данію економити нафту і газ, використовувати відновні джерела енергії. Для цього, з 1977 р. було введено податок на використання нафти та електрики, які постійно підвищувалися, а до них ще додалися податки на вугілля та газ. У 1979 р. було прийнято закон про муніципальне опалення, згідно з яким був змінений підхід до прокладання теплотрас, при якому враховувалися ціни на паливо та платоспроможність жителів того чи іншого району Данії (що важливо взяти до уваги в Україні). У 1990 р. в країні ввели нову схему забезпечення електроенергією та теплом – проектне енергозбереження. При ній житлові будинки отримували 55% опалення від місцевих систем, завдячуючи станціям СНР, що враховували у своїй діяльності ефект тригенерації (комбіноване виробництво тепла, електроенергії та холоду). До 2010 р. СНР забезпечували виробництво близько 77% тепла та 65% електроенергії Данії.

Складною проблемою в системному підході до реалізації заходів із кліматичних фінансів на глобальному рівні може стати бажання нової Адміністрації США та Д. Трампа збільшити кількість робочих місць у нафтовій та газовій промисловості Америки, що суперечить Паризькій кліматичній угоді 2015 р. [4]. Проти такого рішення вже виступила значна частина громадськості й політиків у багатьох країнах світу.

Не тільки державні управлінські структури, а й органи місцевого самоврядування, повинні нести відповідальність за відповідність використання наявних відновлювальних джерел енергії міжнародним стандартам якості довкілля. Для цього треба розробити відповідну систему стимулів та штрафів, оскільки не завжди ці заходи кореспондуються з економічною доцільністю на перспективу. Зокрема, в Іваничівському районі Волинської області відведено близько 1000 га землі під вирощування енергетичної верби, з якої виробляється тріска для опалення, яка майже не шкодить довкіллю. Практично вся ця продукція експортується до країн ЄС, забезпечуючи виробникам суттєві прибутки, а українські власники землі з часом отримають не придатну для використання в сільському господарстві землю.

Важливим елементом кліматичних фінансів повинні стати фінансові санкції за вивіз лісу-кругляку з України. Заборона на експорт лісоматеріалів запроваджена в 33 країнах світу, зокрема в Албанії, Камеруні, Нігерії, Бразилії, Канаді, Індонезії, Малайзії [5]. Позитивом заборони вивозу з України лісу-кругляку у 2016 р. стало зростання виробництва в деревообробній (на 16%) та в меблевій (на 15%) галузях промисловості нашої країни. Тому, хоча й дозволено експортувати пиломатеріали, заборона вивозу з України лісу-кругляку з 01.01.2017 до 01.01.2027 р. є позитивним зрушенням. Проте, хоча з 01.11.2015 р. вже діє заборона на експорт з України твердих порід лісу (дуба і граба), це не зупинило їх вивіз. Тільки завдячуючи діяльності громадських організацій вдалося призупинити цей процес, але дуже важко зупинити вивіз лісу з України за офшорними схемами, про що свідчить нижче наведений приклад.

У Волинській області (за даними Інтернет-ресурсу «Волинські новини» від 30.11. 2016 р.) у 2014–2015 рр. суб'єкти господарювання, серед яких «Городоцьке лісогосподарство (далі – ЛГ)», «Уманське ЛГ», «Турійське ЛГ», «Любомльське ЛГ», «Поліське ЛГ», «Ковельське ЛГ» та «Колківське ЛГ» експортували деревину на адресу компанії «Zortex Business LLP» (Велика Британія). Тим часом вказана компанія, ще з липня 2014 р. була ліквідована, а керівництво вказаних лісгоспів не взяло це до уваги. Державна фіскальна служба (ДФС) у Волинській області довела, що за кілька місяців оборудок із вказаною ліквідованою компанією держава недоотримала в бюджет понад 3 млн грн. Була порушена кримінальна справа щодо ухилення від сплати податків, але суд її відхилив. Коли ДФС у Волинській області почала перевірку, контрагент «Zortex Business LLP» знову зареєструвався за кордоном під тією ж назвою, тільки з іншим ідентифікаційним кодом в Шотландії. Таким чином, поставки згідно з раніше підписаними контрактами продовжувалися, а в лісгоспах заявили, що іноземний партнер просто змінив реєстраційну адресу. До початку 2017 р. так ніхто і не відповів за втрати для держави за вказаною угодою [6].

Важливим чинником стимулювання розвитку відновної енергетики (ВЕ) повинні стати фінансові стимули, зокрема «зелений тариф» на електроенергію, вироблену за допомогою вітру, сонця, біовідходів

тощо. Водночас Україна завдяки великих дотацій із бюджету на відновну енергетику зменшує доходи атомних станцій та ТЕЦ. Крім того, більшу частину цих «зелених дотацій» отримують великі недержавні виробники відновної енергії, які виводять надприбутки від цих дотацій за кордон (насамперед в офшори), не сплачуючи належні податки. Значні збитки від використання «зеленого тарифу» несуть насамперед державні атомні станції, які виробляють найдешевшу енергію в Україні. Тому в цій сфері необхідно прийняти заходи з поступового наближення «зеленого тарифу» на електроенергію до тарифів інших виробників електроенергії.

З метою дотримання міжнародних угод про зменшення викидів парникових газів в Україні доцільно максимально стимулювати використання електротранспорту. Податкові та інші пільги дозволили б прийти в Україну провідним світовим виробникам електромобілів, але для цього Верховній Раді треба прийняти відповідні закони та узгодити їх із МВФ. Зараз зареєстровано законопроект про скасування ПДВ на багато груп товарів, зокрема й на електромобілі, який заслуговує на увагу. Він стосується не тільки електроавтомобілів, а й комплектуючих, послуг таксі та кур'єрських фірм, які користуватимуться електрокарами. У цьому плані заслуговує на увагу досвід Норвегії, де під час реєстрації електромобілів на них зменшені відповідні податки, також ці автомобілі звільнені від ПДВ, їм забезпечено безкоштовний проїзд платними дорогами та паромними переправами.

Проблемою є контроль за ефективністю механізму функціонування кліматичних фінансів – значна частина таких коштів привласнюється чиновниками та виводиться в офшори, тому важливим є розширення механізму е-декларування доходів усіх українських чиновників та членів їх родин, а не тільки доходів чиновників високого рангу. За прикладом Данії було б доцільно створити укрупнене Міністерство клімату, енергетики та будівництва та передати йому контрольні функції за використанням кліматичних фінансів. При цьому вказане Міністерство повинно тісно співпрацювати з Державною службою фінансового моніторингу, щоб не допускати виведення цих коштів в офшори.

Сучасна теорія доводить, що найкраще економіка працює тоді, коли її учасники мають рівний доступ до даних, тобто в її основі – прозорість. Світова ж економічна система з офшорними центрами – абсолютна протилежність, оскільки постійно посилюється протистояння: виникають нові офшори, міжнародне співтовариство або конкретні держави приймають контрзаходи, в офшорах винаходять нові схеми, податкові системи країн світу стають усе складнішими, знаходяться все винахідливіші та дорожчі консультанти, які допомагають мінімізувати сплату податків. Для обслуговування діяльності із ухилення від оподаткування з'являються цілі допоміжні галузі, які знову ж таки зменшують ефективність світової економіки [7].

Кардинальним напрямом вирішення проблеми офшорів могла б стати їх повна заборона, на чому у своєму листі до світових лідерів наголосили у 2016 р. більше 300 економістів зі світовим ім'ям, які стверджують, що офшори збільшують рівень корупції у світі та допомагають міжнародним корпораціям отримувати фінансові вигоди за рахунок інших. Проте такий кардинальний заклик, на нашу думку, не буде реалізовано, оскільки лише в США існує кілька потужних офшорних зон (насамперед штат Делавер), фінанси Лондонського Сіті сфокусовані в Нормандських та латино-карибських офшорах, фінанси нідерландських холдингів пов'язані з карибськими офшорами тощо.

Слід зауважити, що за останні роки світові економічні відносини стають прозорішими. Для боротьби з виведенням фінансів, зокрема кліматичних, у офшорні зони складаються «чорні списки» або списки офшорів, до яких включені країни, на операції з якими накладаються певні обмеження, наприклад, податкові або валютні. Проте проблема боротьби із офшорами ускладнюється тим, що немає їх універсального, єдиного списку. Кожна держава, кожна міжнародна організація складає власний перелік таких зон, кількість яких на сьогодні вимірюється десятками: до 30% країн світу мають ті чи інші ознаки офшорів [8].

Серед міжнародних організацій, що складають «чорні списки» країн, які здійснюють «недобросовісну податкову конкуренцію» варто викоремити ОЕСР (Організація економічного співробітництва та розвитку, що об'єднує 35 держав, – складає перелік офшорів на основі оцінки відповідності юрисдикцій міжнародним стандартам відкритості та обміну інформацією на запит (дослідження нормативно-правової бази юрисдикції та практичне дотримання відповідної нормативно-правової бази) та щороку оновлює його. За останні роки значна кількість юрисдикцій покращили свою законодавчу базу з метою забезпечення доступності бухгалтерської інформації та даних щодо власності, також скасовуються акції на пред'явника. Зокрема, серйозні зміни в законодавстві торкнулися одного з класичних офшорів – Британських Віргінських островів: новими поправками введені строгі правила ведення фінансової документації трастів, порушення таких правил нестиме за собою адміністративну та кримінальну відповідальність. Також були зроблені значні кроки в поліпшенні доступу до інформації. Із 968 рекомендацій, 92 юрисдикції уже ввели або запропонували зміни до внутрішнього законодавства та практики відповідно до 500 рекомендацій) та ФАТФ (Financial Action Task Force – міжурядовий орган, метою якого є розвиток і впровадження на міжнародному рівні заходів і стандартів із боротьби щодо відмивання грошей – щороку проводить дослідження та оцінює, наскільки національні законодавства та практика дер-

жав відповідає рекомендаціям. Із початку процесу перевірок було досліджено більше, ніж 80 держав, із яких 58 не відповідали рекомендаціям ФАТФ. Із цих 58-ми держав, 41-на необхідні реформи для усунення недоліків у їх боротьбі з відмиванням грошей та були вилучені з цього списку) [9, 10].

Що стосується діяльності України у боротьбі із виведенням фінансів, зокрема кліматичних, в офшорні зони, то незрозумілою залишається методика вибору юрисдикцій, які віднесено до офшорних зон, а також періодичність перегляду такого списку. Під час порівняння переліку офшорів за версією ОЕСР та версією України бачимо, що лише невелика кількість країн співпадає за обома списками [11]. Крім того, у контексті регулювання норм трансфертного ціноутворення у 2015 р. затверджено перелік держав (територій), які відповідають таким критеріям: 1) держави, у яких ставка податку на прибуток підприємств на 5 і більше в. п. нижча, ніж в Україні; 2) держави, з якими Україною не укладені міжнародні договори з положеннями про обмін інформацією [12]. Цей перелік оприлюднюється щороку в офіційних джерелах, а також має оновлюватися протягом трьох місяців із дати зміни ставки корпоративного податку в зазначених країнах. Фактично, цей список є українським переліком низькоподаткових юрисдикцій.

Під тиском розвинутих країн, і насамперед США, Україна буде змушена прийняти план заходів із протидії розмиванню податкової бази та виведення прибутку з під оподаткування (план BEPS), хоча ряд експертів вважають його досить важким для середнього бізнесу в Україні та для нашої країни загалом. Виграють від нього, на думку д. ю. н. Д. Гетманцева, насамперед ТНК та США як держава [13].

Висновки. У структуру механізму функціонування кліматичних фінансів доцільно включити такі фінансові інструменти, як екологічні податки, стимули й штрафи, а також інвестиції та кредити, що направлені на покращення кліматичних умов відтворення факторів виробництва на всіх рівнях.

Механізм функціонування кліматичних фінансів повинен містити й фінансові важелі, інструменти, норми і нормативи, направлені проти тих суб'єктів господарювання, які негативно впливають своїми діями на клімат планети. Прикладом використання кліматичних фінансів на глобальному рівні є фінансові обмеження щодо викидів вуглекислого газу в повітря.

Проблемою є контроль за ефективністю механізму функціонування кліматичних фінансів, які часто використовуються недостатньо ефективно. Значна частина таких коштів виводиться в офшори, тому вкрай важливим є розширення механізму е-декларування доходів усіх українських чиновників та членів їх родин.

Кардинальним напрямом вирішення проблеми офшорів могла б стати їх повна заборона, проте такий крок навряд чи буде реалізовано, оскільки лише в США існує кілька потужних офшорних зон (насамперед штат Делавер), фінанси Лондонського Сіті сфокусовані в Нормандських та латино-карибських офшорах тощо.

Література:

1. Нудельман В. Планування території – найважливіший елемент вирішення ключових завдань розвитку країни. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http // www. pravda. com. ua / columns / 2017/ 01/ 7 / 7131578

2. Їжак О. Не вбивати на водопої / О. Їжак // Дзеркало тижня. – 2016. – 28 грудня. – С. 5.

3. Сила ветра : как Дания решила полностью перейти на возобновляемую энергию. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http // www. furfur / furfur /changes / 217567-denmark.

4. Растопим лед: почему изменения климата могут привести к ядерной войне. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http // www. furfur /changes / /changes / 219685-the_times_they_are_changing.

5. Княжанський В. Про скасування мораторію на експорт українського лісу / В. Княжанський // День. – 2016. – 2 грудня. С. 11.

6. Карлін М. І. Інвестиційні офшори [Текст] : навч. посіб. / М. І. Карлін, О. А. Івашко. – Луцьк : Вежа-Друк, 2017. – 292 с.

7. Шэксон Н. Люди, обокравшие мир. Правда и вымысел о современных офшорных зонах / Н. Шэксон. – Москва : ИД «Коммерсантъ», 2012. – 382 с.

8. Карлін М. І., Щегельська М. В. Проблема офшоризації банківського бізнесу в Україні / М. І. Карлін, М. В. Щегельська // Наук.-практ. вид. «Банківська справа». – Київ : Знання, 2015. – Випуск № 4–5 (136). – С. 21–31.

9. High risk and non-cooperative jurisdictions [Електронний ресурс] : FATF. Public Statement. 24 October 2014. – Режим доступу : http://www.fatf-gafi.org/topics/high-riskandnon-cooperativejurisdictions/documents/public-statement-oct2014.html.

10. Tax Transparency. 2014. Report on Progress [Електронний ресурс] : Global Forum on Transparency and Exchange of Information for Tax Purposes. – Режим доступу : http://www.oecd.org/tax/transparency/GFannualreport2014.pdf.

11. Про перелік офшорних зон [Електронний ресурс] : Розпорядження КМУ №143-р від 23.02.11. – Режим доступу : http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/143-2011-%D1%80.

12. Про затвердження переліку держав (територій), які відповідають критеріям, установленим підпунктом 39.2.1.2 підпункту 39.2.1 пункту 39.2 статті 39 Податкового кодексу України [Електронний ресурс] : Розпорядження КМУ №977-р від 16.09.15. – Режим доступу : http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/977-2015-%D1%80.

13. Карлін М. І. Суспільні фінанси в умовах демократії [Текст] : курс лекцій / М. І. Карлін. – Луцьк : Вежа-Друк, 2016. – 196 с.

© Р. С. Квасницька

ISSN 2311-5149
ФІНАНСИ, ГРОШОВИЙ ОБІГ ТА КРЕДИТ

Отримано: 12 березня 2017 р.

Прорецензовано: 19 березня 2017 р.

Прийнято до друку: 24 березня 2017 р.

Квасницька Р. С. Режим інфляційного таргетування в Україні / Р. С. Квасницька // Наукові записки Національного університету «Острозька академія». Серія «Економіка» : науковий журнал. – Острог : Вид-во НУ«ОА», березень 2017. – № 4(32). – С. 140–144.

УДК: 336.7 (477)

JEL- класифікація: E 52

Квасницька Раїса Степанівна,
доктор економічних наук, професор кафедри фінансів, банківської справи та страхування,
Хмельницький національний університет

РЕЖИМ ІНФЛЯЦІЙНОГО ТАРГЕТУВАННЯ В УКРАЇНІ

У статті досліджено функціональні особливості такого монетарного режиму як інфляційне таргетування. Проаналізовано його різновиди, переваги використання за різних економічних умов, основні принципи на яких базується технологія його проведення. Обґрунтовано засади дієвості функціонування режиму інфляційного таргетування та вибору найбільш ефективного його виду саме для вітчизняної економіки. Зроблено висновок, що за умови застосування відповідних напрямів удосконалення інструментарію інфляційного таргетування в Україні цей режим грошово-кредитної політики держави буде ефективним важелем у механізмі розвитку економіки загалом.

Ключові слова: *монетарний режим, інфляція, інфляційне таргетування.*

Квасницкая Раиса Степановна,
доктор экономических наук, профессор кафедры финансов, банковского дела и страхования,
Хмельницкий национальный университет

РЕЖИМ ИНФЛЯЦИОННОГО ТАРГЕТИРОВАНИЯ В УКРАИНЕ

В статье исследованы функциональные особенности такого монетарного режима как инфляционное таргетирование. Проанализированы его разновидности, преимущества использования при различных экономических условиях, основные принципы, на которых базируется технология его проведения. Обоснованы основы действенности функционирования режима инфляционного таргетирования и выбора наиболее эффективного его вида именно для отечественной экономики. Сделан вывод, что при условии применения соответствующих направлений совершенствования инструментария инфляционного таргетирования в Украине этот режим денежно-кредитной политики государства будет эффективным рычагом в механизме развития экономики в целом.

Ключевые слова: *монетарный режим, инфляция, инфляционное таргетирование.*

Raisa Kvasnitska,
Doctor of Economics, Professor the finance, banking and insurance department, Khmelnytskyi National University

MODE OF INFLATION TARGETING IN UKRAINE

In the article are investigated functional features of such a monetary regime as inflation targeting. Analyzed its varieties, advantages of use under various economic conditions, basic principles on which are based the technology of its carrying out. Proved basics of effectiveness of the functioning of mode of inflation targeting and the choice of the most effective kind for the domestic economy. It is concluded that, subject to the application of appropriate directions for improving the toolkit of inflation targeting in Ukraine, this regime of the monetary and credit policy of the state will be an effective lever in the mechanism of development of the economy as a whole.

Key words: *monetary regime, inflation, inflation targeting.*

Постановка проблеми. Банківська система країни є необхідною умовою нормального функціонування її економіки. Адже саме за допомогою досконалої банківської системи уможливлюється як реструктуризація економіки держави, так і її стабілізація. Однак ефективне функціонування банківського сектора неможливе без реалізації комплексу заходів, скоординованих на досягнення цілей щодо регулювання грошового ринку, тобто без ефективної грошово-кредитної політики. Своєю чергою вибір ефективних шляхів реалізації загальноекономічних завдань грошово-кредитної політики держави, таких як постійні темпи економічного зростання, високий рівень зайнятості та стабільний рівень цін, пов'язаний із багатьма чинниками економічного середовища.

Тому в умовах низьких темпів економічного розвитку, інфляції та девальвації національної валюти, для України вкрай важливою є правильність вибору економічної стратегії грошово-кредитної політики, тобто вибору її режиму, що складається з сукупності правил і процедур використання монетарних інструментів та передбачає реалізацію певного набору тактичних завдань. Із 2015 р. в Україні здійснюється запровадження такого монетарного режиму як інфляційне таргетування, який потенційно має сприяти

зниженню інфляційних очікувань, збільшення довіри до дій центрального банку, поступовому зниженню рівня процентних ставок, покращанню інвестиційного клімату в країні та на цій основі прискоренню темпів соціально-економічного розвитку. Наразі актуальним є дослідження різних видів інфляційного таргетування та переваг їх застосування за різних умов розвитку вітчизняної економіки.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідження розвитку грошово-кредитної політики в державі щодо питань регулювання рівня інфляції через запровадження режиму інфляційного таргетування розглядається в роботах багатьох учених-економістів, а саме: Є. Алімпієва, С. Аржевітіна, П. Віблого, А. Гриценка, А. Дробязка, Р. Лисенка, С. Ніколайчука, Д. Осипчук та інших. Однак на сьогодні залишаються дискусійними та малодослідженими питання конкретизації підходів до вибору виду інфляційного таргетування, функціонування якого є найбільш ефективним у реаліях економіки України.

Мета статті. Дослідження функціональних різновидів режиму інфляційного таргетування та обґрунтування доцільності застосування найбільш оптимального його виду в сучасних умовах розвитку вітчизняної економки.

Виклад основного матеріалу. Розвиток економіки будь-якої країни першочергово повинен супроводжуватись забезпеченням стабільності грошової одиниці, якій, на жаль, перешкоджають кризові явища, зокрема інфляційні процеси. Інфляція є атрибутом суспільства, що розвивається відповідно до ринкових законів. Інфляційні процеси не зникають і не перетворюються в будь-яке інше економічне явище, а перебувають у тому чи іншому стані залежно від характеру економічної ситуації [1, с. 193]. Найбільше інфляція проявляється в систематичному переповненні каналів грошового обігу масою надлишкових грошових ресурсів, що веде до знецінення та додаткового перерозподілу національного доходу й національного багатства на шкоду населенню.

Відзначимо, що загалом на економічний стан України та на її грошово-кредитний ринок має негативний вплив загострення ситуації на сході країни, підсилене високим дефіцитом бюджету, величезними державними витратами, безконтрольною емісією, відставкою уряду у 2014 р., визнанням незадовільною роботу уряду у 2015 р., невизначеністю в подальших перспективах розвитку. Наслідком такого впливу є падіння ВВП, посилення негативних чинників на економічну поведінку домогосподарств. Внаслідок девальвації обмінного курсу гривні до долара США (офіційний курс – на 97,3%), також підвищення адміністративно-регульованих цін (на 30,4%), відбулося суттєве зростання інфляції – у 2014 р. до 24,9 % та у 2015 р. до 43,3% [2].

Таким чином, внаслідок жорсткої прив'язки курсу гривні до долара США, відсутності реальних економічних реформ разом із зниженням цін на світових ринках на вітчизняну сировинну продукцію відбулося значне погіршення сальдо платіжного балансу та зниження обсягів офіційних резервних активів. Тому у 2014–2015 рр. інфляційні процеси в Україні визначала саме девальвація гривні, а не зростання грошової маси, адже зниження вартості національної валюти призводило до зростання цін на імпортні товари, зокрема енергоносії. Причому на тлі збільшення інфляції насправді відбувалося згортання виробництва і значне падіння ВВП, а також зменшення обсягів грошової маси в економіці. Сама ж інфляція в цій некласичній ситуації має характер не інфляції попиту, яку зазвичай обмежують через стиснення грошової маси, а інфляції витрат (унаслідок зростання тарифів і збільшення цін імпортованих товарів через девальвацію гривні). Таку інфляцію знижують через забезпечення валютної стабільності та стимулювання пропозиції товарів завдяки імпортозаміщенню і насиченню внутрішнього ринку вітчизняними товарами [3]. Враховуючи те, що низька і стабільна інфляція є одним із головних внесків у стале економічне зростання, який може бути забезпечений центральним банком, Національний банк уважає, що інфляційне таргетування є найбільш сприятливим монетарним режимом для створення середовища низької та стабільної інфляції [4]. Режим інфляційного таргетування є концепцією монетарної політики, яка передбачає публічне оголошення офіційних інфляційних цілей на один чи більше часовий горизонт, а також проголошення низького та стабільного рівня інфляції першочерговою довгостроковою ціллю монетарної політики [5, с. 9]. Він базується на використанні цільового рівня інфляції як основного індикатора грошово-кредитної політики. Сутність режиму таргетування інфляції полягає в такій стратегії центрального банку, згідно з якою цільова динаміка нарощування грошових агрегатів визначається, виходячи з цільового показника інфляції та прогнозних оцінок потенційного рівня зростання виробництва і довгострокового значення швидкості обігу грошей [6].

Саме цей режим зосереджує увагу тих, хто розробляє та реалізує макроекономічну політику загалом і грошово-кредитну зокрема, передусім на перспективному стабільному розвитку економіки завдяки низькій та передбачуваній інфляції, а вже потім – на розв'язанні поточних проблем економічного зростання. Так, за твердженням С. М. Аржевітіна, таргетування інфляції з сьогоднішніх позицій – це просто режим грошової політики, який проводить відповідальний центральний банк, причому стабілізація довгострокової інфляції є його головним завданням [7, с. 15]. Про пріоритет прямого таргетування інфляції в Україні вперше було заявлено в «Основних засадах грошово-кредитної політики на 2002 рік», де зазначалось, що Національний банк України поступово створюватиме умови, необхідні для переходу в пер-

спективі до визначення інфляції пріоритетним орієнтиром грошово-кредитної політики, тобто прямого таргетування інфляції» [8].

Зазначимо, що політика інфляційного таргетування успішно впроваджена у 28 країнах світу, більшість із яких – країни, що розвиваються. А передумовами успішного запровадження інфляційного таргетування, як свідчить зарубіжний досвід, є: задовільний стан державних фінансів; стала макроекономічна стабільність; незалежність центрального банку у використанні інструментів та його повноваження щодо забезпечення цінової стабільності; досить потужна банківська система; довіра громадськості до грошово-кредитної політики і центрального банку; інформаційна відкритість грошово-кредитної політики; наявність режиму керованого плаваючого валютного курсу; наявність нормативних та організаційних механізмів координації грошово-кредитної та фіскальної політики; наявність інфраструктури фінансових ринків, зокрема ринку державних цінних паперів; достатній рівень міжнародних резервів; достатній рівень монетизації економіки.

Основними принципами на яких базується технологія проведення інфляційного таргетування є:

– прогноз того, як розвиватиметься інфляційний процес за припущення, що грошово-кредитна політика не буде змінюватись. Так, якщо інфляційний прогноз перевищує цільовий рівень інфляції, то центральному банку необхідно підвищити облікову ставку, і навпаки, якщо інфляційний прогноз нижчий за цільовий рівень інфляції, то центральному банку необхідно знизити відсоткову ставку.

– прогноз щодо того, якою буде майбутня інфляція та інші макроекономічні показники в разі сьогоденної зміни монетарної політики. Так, за режиму інфляційного таргетування відхилення прогнозного значення інфляції від цільового показника виступає як проміжна ціль, якість прогнозу стає ключовою ланкою ефективності грошово-кредитної політики [9, с. 54–55].

Історично склалось, що використання інфляційного таргетування на практиці реалізується через такі його види [10]:

1) повноцінне інфляційне таргетування, тобто такий режим грошово-кредитної політики, що полягає у встановленні чіткого, заздалегідь визначеного рівня інфляції як основної стратегічної мети грошово-кредитної політики та інституалізації цього зобов'язання центральних банків у формі прозорої структури грошово-кредитної політики. Основними умовами використання означеного режиму є: наявність середнього і високого рівня довіри до грошово-кредитної політики; сталість трансмісійного механізму грошово-кредитної політики; наявність широкого кола випереджаючих індикаторів та якісного прогнозування; відповідальність центрального банку за досягнення цілей;

2) вибіркове (еклектичне, замасковане) інфляційне таргетування, тобто режим грошово-кредитної політики, що полягає у встановленні однієї чи декількох стратегічних цілей грошово-кредитної політики, серед яких основною є досягнення рівня інфляції, який не перешкоджає економічному зростанню; цільовий рівень інфляції не оголошується;

3) спрощене (експериментальне)) інфляційне таргетування, тобто такий режим грошово-кредитної політики, що полягає в оголошенні широких інфляційних цілей, проте відносно низький рівень довіри до грошово-кредитної політики не дає можливості встановлювати цінову стабільність її основною стратегічною метою. Цей режим грошово-кредитної політики може застосовуватися лише як перехідний – на період проведення низки структурних реформ, необхідних для підвищення рівня довіри до влади, та забезпечення умов для переходу до більш досконалого виду режиму інфляційного таргетування.

Ураховуючи особливості кожного з видів інфляційного таргетування, відзначимо, що використання того чи іншого виду є доцільним за таких умов:

– в умовах високого або середнього рівня довіри до центрального банку та високого рівня фінансової стабільності в країні, яка не має можливості досягти низького рівня інфляції, не встановивши чітких зобов'язань щодо цього доцільним є повноцінне інфляційне таргетування;

– в умовах низького рівня інфляції і фінансової стабільності в країні, яка може впевнено оголошувати цінову стабільність за основну стратегічну мету грошово-кредитної політики доцільним є вибіркове інфляційне таргетування;

– в умовах високого рівня вразливості економіки до фінансового та циклічного шоків і низького рівня довіри до центробанку доцільним є спрощене інфляційне таргетування.

Крім того, інфляційне таргетування реалізується за допомогою активного і пасивного підходів. Активний підхід передбачає або широкий коридор відсоткових ставок на міжбанківському ринку, або повну його відсутність; регулярні операції на відкритому ринку; мінімальне використання нормативів обов'язкового резервування. Під час пасивного підходу застосовують такі монетарні інструменти: вузький коридор відсоткових ставок на міжбанківському ринку; проведення нерегулярних операцій на відкритому ринку; використання норми обов'язкового резервування для регулювання ліквідності.

Починаючи з 2016 р., пріоритетною місією Національного банку України згідно із «Пропозиціями щодо розроблення Основних засад грошово-кредитної політики на 2016–2020 роки» є досягнення та підтримка цінової стабільності. Інакше кажучи, з кінця 2016 р. НБУ здійснив перехід до нового монетарного

режиму – інфляційного таргетування. Перевагами запровадження інфляційного таргетування для НБУ є [11]: виважена фіскальна політика (інфляційне таргетування несумісне з фіскальним домінуванням, а саме фінансуванням НБУ високого бюджетного дефіциту); посилення незалежності НБУ; посилення прозорості монетарної політики НБУ (інфляційне таргетування: «говори про те, що робиш і роби те про що говориш»; чіткі цілі, зрозумілі механізми їх досягнення, передбачувані рішення щодо монетарної політики); операційний дизайн монетарної політики спрямований на формування чіткого орієнтиру вартості грошей; посилення аналітично-прогнозної системи та дослідницьких робіт НБУ.

Таким чином, режим інфляційного таргетування уможливлює досягнення цінової стабільності шляхом дотримання кількісних цілей щодо інфляції. Середньострокова ціль щодо інфляції встановлена НБУ на рівні 5% (для річного приросту індексу споживчих цін) і досягатиметься поступово. Зокрема, визначено такі короткострокові цільові показники для річної зміни індексу споживчих цін [4]:

– грудень 2016 р. – 12% +/- 3 п. п.;
– грудень 2017 р. – 8% +/- 2 п. п.;
– грудень 2018 р. – 6% +/- 2 п. п.;
– грудень 2019 р. і надалі – 5% +/- 1 п. п.

Те, що інфляція у 2016 р. становила 12,4% є позитивним, оскільки допустиме відхилення у +/- 3 п. п. Можна зробити висновок, що заходи НБУ й уряду щодо інфляції в Україні показують свою дієвість і ефективність.

Оцінюючи адекватність інфляційного таргетування для країн з низьким і середнім рівнем доходів, міжнародна експертна спільнота виокремлює п’ять вагомих негативних факторів, які перешкоджають успішному його запровадженню: неякісний фінансовий менеджмент публічного сектора; нерозвинутий фінансовий ринок; низький рівень довіри економічних агентів до грошово-кредитної політики; значна доларизація; висока чутливість економіки до динаміки міжнародних потоків капіталу.

Навіть якщо не заглиблюватися в детальний аналіз перелічених факторів, можна сказати, що в Україні всі вони наявні, а тому перехід до режиму повноцінного інфляційного таргетування є більш проблематичним, ніж здається на перший погляд. Крім того, варто зауважити, що у сучасних умовах, реалізація монетарного режиму, що базується на ціновій стабільності в країні ускладнюється низкою таких негативних чинників, що притаманні саме Україні:

– військові дії на Сході України, які загострюють політичну та економічну нестабільність у країні та зумовлюють невизначеність щодо подальшої ситуації;

– високі девальваційні очікування населення (девальвація національної валюти за 3 місяці 2015 р. становила понад 48,6%);

– значний рівень доларизації економіки України. З початку 2015 р. відновилася тенденція щодо зростання доларизації. Станом на кінець березня 2015 р., рівень доларизації за показником частки депозитів в іноземній валюті в грошовому агрегаті М2 становив: 38,4%. За даними Національного банку за підсумками І кварталу 2015 р. доларизація банківських депозитів становила 53,2%, зокрема фізичних осіб – 60,7%, юридичних осіб – 41,7%; доларизація кредитів банків – 56,1%, зокрема кредитів, наданих фізичним особам, – 57,2%, юридичним особам – 55,8%.

Проте це не вказує на недоцільність чи непотрібність такого режиму, а свідчить швидше про необхідність більш зваженого і комплексного підходу з боку НБУ до створення відповідних передумов для функціонування режиму інфляційного таргетування в Україні, а також про необхідність модифікації його класичної конструкції.

Так у разі такої ситуації для Національного банку України першочергово рішення потребує завдання щодо повернення довіри суспільства, яке повинне супроводжуватись певними заходами, а саме [12]: з метою збільшення пропозиції валюти на внутрішньому ринку НБУ має запропонувати широкому колу експортерів механізм викупу виручки разом з автоматичним відшкодуванням ПДВ; створення єдиного реєстру кредитних історій юридичних осіб при НБУ, в який в обов’язковому порядку входять і неповернуті кредити, що обліковуються у Фонді гарантування вкладів фізичних осіб, із метою ідентифікації бенефіціарів кредитів. Створення нових методів пруденційного нагляду за банками на основі цього ресурсу; більш жорстка законодавча база щодо кредитування банками фактичних інсайдерів; створення фонду гарантування для коштів недержавних пенсійних фондів та «лайфових» страхових організацій на кшталт Фонді гарантування вкладів фізичних осіб; законодавчо розв’язати проблему іпотечних валютних кредитів, знявши напругу в суспільстві.

Реалізація комплексу вищезазначених заходів як на рівні Національного банку України, так і на рівні уряду сприятиме підвищенню ефективності функціонування режиму таргетування інфляції в найближчій перспективі.

Висновки. Отже, з вищевикладеного можна зробити висновок про те, що на сьогодні не існує єдиної думки серед теоретиків та практиків щодо доцільності переходу на інфляційне таргетування. Так, побоювання щодо впровадження режиму таргетування інфляції переважно пов’язано з тим, що це може

привести до гальмування економічного зростання та підвищення рівня безробіття. Однак за умови застосування відповідних напрямів удосконалення інструментарію інфляційного таргетування в Україні цей режим грошово-кредитної політики держави буде ефективним важелем у механізмі розвитку економіки загалом. Запропоновані в статті рекомендації сприятимуть покращенню дієвості грошово-кредитного регулювання Національного банку. Їх реалізація в найближчій перспективі дасть змогу знизити інфляцію та стабілізувати інфляційні очікування, отримати всі можливі позитивні наслідки монетарного характеру від функціонування режиму інфляційного таргетування.

Література:

1. Віблий П. І. Перехід до інфляційного таргетування в Україні / П. І. Віблий, Х. В. Горбова, Б. А. Федак // Науковий вісник НЛТУ України. – 2014. – Вип. 24.3. – С. 193–197.

2. Індекс інфляції (Україна). – [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://index. minfin.com.ua/index/infl.

3. Аналіз ефективності монетарної політики НБУ. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу : https://feao.org.ua/products/analysis-nbu.

4. Пропозиції стосовно розроблення Основних засад грошово-кредитної політики на 2016–2020 роки : затверджено Поставою Правління НБУ № 541 від 18.08.2015 р. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/v0541500-15.

5. Bernanke B. Inflation targeting : A New Framework for Monetaty policv? / B. Bernanke, F. S Mishkin //Journal of Economic Perspectives 1997. – № 11. – P. 9–19.

6. Алімпієв Є. В. Інфляційне таргетування за умови асиметрії загального рівня цін [Електронний ресурс] / Є. В. Алімпієв. – Режим доступу : http://www.krok.edu.ua/download/alimpiev-evgenij-volodimirovich/6_alimpiev.pdf.

7. Аржевітін С. М. Чому Україні потрібен перехід до нового монетарного режиму? / С. М. Аржевітін // Фінанси, облік і аудит. – 2010. – № 16. – С. 6–16.

8. Основні засади грошово-кредитної політики на 2002 рік [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://bank.gov.ua/doccatalog/document?id=36092.

9. Гриценко А. А. Інститут таргетування інфляції : зарубіжний досвід і перспективи запровадження в Україні : наук. доп. / А. А. Гриценко, Т. О. Кричевська, О. І. Петрик. – К. : Інститут економіки та прогнозування НАН України, 2008. – 272 с.

10. Осипчук Д. Г. Аналіз оптимального виду режиму інфляційного таргетування в Україні [Електронний ресурс] / Д. Г. Осипчук // Вісник Донецького національного університету економіки і торгівлі ім. М. Туган-Барановського. – 2010. – № 4. – Режим доступу : http://www.stattionline.org.ua/ekonom/60/8032.

11. Дробязко А. Чому інфляційне таргетування є саме зараз ненайкращім вибором для України? [Електронний ресурс] / А. Дробязко // Матеріали круглого столу «Чи є інфляційне таргетування найкращим вибором саме зараз для України та що потрібно зробити для успіху монетарного режиму?» (23.12.2014р., м. Київ). – Режим досуту : http://www.kse.org.ua.

12. Ніколайчук С. Інфляційне таргетування : чому цей монетарний режим потрібен НБУ і що НБУ робить для його запровадження? [Електронний ресурс] / С. Ніколайчук //Матеріали круглого столу «Чи є інфляційне таргетування найкращим вибором саме зараз для України та що потрібно зробити для успіху монетарного режиму?» (23.12.2014 р., м. Київ). – Режим доступу : http://www.kse.org.ua.

© О. І. Дем'янчук, В. М. Кобетяк

ISSN 2311-5149
ФІНАНСИ, ГРОШОВИЙ ОБІГ ТА КРЕДИТ

Отримано: 07 березня 2017 р.

Прорецензовано: 12 березня 2017 р.

Прийнято до друку: 20 березня 2017 р.

Дем'янчук О. І., Кобетяк В. М. Зміни у формуванні доходів місцевих бюджетів України під впливом децентралізації / О. І. Дем'янчук, В. М. Кобетяк // Наукові записки Національного університету «Острозька академія». Серія «Економіка» : науковий журнал. – Острог : Вид-во НУ«ОА», березень 2017. – № 4(32). – С. 145–149.

УДК 336.26

JEL-класифікація: H3

Дем'янчук Ольга Іванівна,
кандидат економічних наук, доцент кафедри фінансів, обліку і аудиту Національного університету «Острозька академія»
Кобетяк Вікторія Максимівна,
магістрантка, Національний університет «Острозька академія»

ЗМІНИ У ФОРМУВАННІ ДОХОДІВ МІСЦЕВИХ БЮДЖЕТІВ УКРАЇНИ ПІД ВПЛИВОМ ДЕЦЕНТРАЛІЗАЦІЇ

У статті здійснено аналіз реформ бюджетної та податкової сфери, проведених у процесі децентралізації фінансових ресурсів України та здійснено оцінку їх впливу на механізм формування доходів місцевих бюджетів. Виявлено проблеми здійснення фінансової децентралізації в умовах загальної економічної кризи в Україні. Розглянуто можливі шляхи підвищення ефективності реалізованих змін і запропоновано альтернативні напрями збільшення дохідності бюджетів місцевого рівня.

Ключові слова: *децентралізація фінансових ресурсів, дохідна частина місцевих бюджетів, податкові надходження, міжбюджетні трансферти, податок на доходи фізичних осіб.*

Демьянчук Ольга Ивановна,
кандидат экономических наук, доцент кафедры финансов, учета и аудита, Национальный университет «Острожская академия»
Кобетяк Виктория Максимовна,
магистрантка, Национальный университет «Острожская академия»

ИЗМЕНЕНИЯ В ФОРМИРОВАНИИ ДОХОДОВ МЕСТНЫХ БЮДЖЕТОВ УКРАИНЫ ПОД ВЛИЯНИЕМ ДЕЦЕНТРАЛИЗАЦИИ

В статье осуществлен анализ реформ бюджетной и налоговой сферы, проведенных в процессе децентрализации финансовых ресурсов Украины и осуществлена оценка их влияния на механизм формирования доходов местных бюджетов. Выявлены проблемы осуществления финансовой децентрализации в условиях общего экономического кризиса в Украине. Рассмотрено возможные пути повышения эффективности реализованных изменений и предложены альтернативные направления увеличения доходности бюджетов местного уровня.

Ключевые слова*: децентрализация финансовых ресурсов, доходная часть местных бюджетов, налоговые поступления, межбюджетные трансферты, налог на доходы физических лиц.*

Olha Demianchuk,
PhD, associate professor of Finance, Accounting and Auditing Department, The National University of Ostroh Academy
Victoria Kobetyak,
magister, National University «Ostroh Academy»

CHANGES IN THE FORMATION OF UKRAINE LOCAL BUDGET INCOME UNDER THE INFLUENCE DECENTRALIZATION

In this article author analyzed the reform of budget and tax areas, conducted for decentralization of financial resources of Ukraine and made estimation of their influence on the formation of local budgets revenues. Detected problems of fiscal decentralization implementation in terms of the overall economic crisis in Ukraine. Findings show the ways to increase the efficiency of the changes and proposed alternative directions of increasing revenue at the local level budgets.

Key words: *decentralization of financial resources, the revenues of the local budgets, tax revenues, interbudgetary transfers, income tax.*

Постановка проблеми. Питання розширення та зміцнення фінансової бази місцевих бюджетів в умовах постійних змін у бюджетній та податковій сферах викликає значний інтерес протягом останніх років. Усе більше уваги приділяють досягненню фінансової незалежності місцевих бюджетів та встановленню збалансованого розподілу фінансових ресурсів в Україні. Відповідно до досвіду Європейських

країн, який показав ефективність цих реформ, проводиться велика кількість як теоретичних, так і практичних досліджень у цій галузі. Вивчення такої проблематики є досить поширеним та надалі потребує детального дослідження задля прийняття ефективних рішень, а також забезпечення реалізації основних функцій на органами місцевого самоврядування.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблематика децентралізації фінансів на місцевому рівні посилено досліджується протягом останніх років вітчизняними науковцями. Як наслідок – чимало праць в українській економічній науці присвячено саме цьому питанню. Серед економістів, які висвітлили особливості формування місцевих бюджетів в умовах децентралізації – С. Буковинський, А. Даниленко, О. Дем'янчук, І. Камінська, В. Опарін, В. Федосов та інші. Проте проблема формування збалансованих місцевих бюджетів у сучасних умовах потребує проведення подальших досліджень для забезпечення максимального рівня фінансової забезпеченості регіонів.

Мета і завдання дослідження. Головною метою цієї роботи є визначення особливостей формування доходів місцевих бюджетів України в умовах децентралізації, а також оцінка результативності її реалізації в Україні. Завданнями нашої статті є аналіз сучасного стану формування доходів місцевих бюджетів в умовах децентралізації фінансових ресурсів та визначення впливу внесених до бюджетного та податкового законодавства змін у цій сфері протягом останніх трьох років. Окрім цього, необхідно сформувати рекомендації, спрямовані на збільшення надходжень до місцевих бюджетів.

Виклад основного матеріалу дослідження. В Україні відбуваються значні зміни у сфері формування доходів місцевих бюджетів України протягом останніх років. Цьому сприяло розроблення проекту бюджетної та податкової децентралізації України у 2014 р. Згідно з цим проектом децентралізація бюджетних фінансових ресурсів передбачала формування фундаменту для зміни системи оподаткування, збільшення обсягу надходжень на користь місцевих бюджетів, зміни трансфертної політики, забезпечення підвищення рівня самостійності місцевих бюджетів, а також для збільшення повноважень органів місцевого самоврядування в напрямі розробки та реалізації програм соціально-економічного розвитку регіону.

Упродовж 2015 р. було реалізовано чимало аспектів, що стосувались покращення механізму наповнення місцевих бюджетів. Унаслідок цього було скореговано нормативи надходжень фінансових ресурсів до місцевих бюджетів України, що дозволило наблизитись до бажаної мети. Серед змін, які відіграли особливу роль, можна виділити такі:

– зміна відсотка надходження ПнДФО до бюджетів базового рівня;

– встановлення фіксованої ставки оподаткування пасивних доходів;

– введення 10% податку на прибуток підприємств приватного сектору економіки, які надходять до бюджету міста Києва та обласних бюджетів;

– закріплення 5% акцизного податку з реалізації суб'єктами господарювання роздрібної торгівлі підакцизними товарами за бюджетами місцевого самоврядування;

– зміна оподаткування платників спрощеної системи.

Трансформація системи фінансових відносин в Україні потребує чимало часу, адже вона має складну та багатогранну структуру. Проте вже протягом останніх трьох років структура надходжень до місцевих бюджетів значно змінилась завдяки фіскальним реформам. Завдяки їм вдалося досягти покращення основних показників і наблизитись до бажаних результатів. Поступове збільшення частки місцевих податків та зборів заклало основи для підвищення мотивації органів місцевого самоврядування до вдосконалення системи їх справляння та контролю за надходженням таких податків. Таким чином, результати, що вже були досягнуті за досліджуваний період, є значними і свідчать про ефективність внесених змін (таблиця 1).

Таблиця 1

Надходження доходів до місцевих бюджетів без урахування міжбюджетних трансфертів за 2013–2015 рр.

Обсяг доходів, млрд грн	Роки								
	2013			2014			2015		
	План, млрд грн	Факт, млрд грн	Виконання,%	План, млрд грн	Факт, млрд грн	Виконання,%	План, млрд грн	Фак, млрд грн т	Виконання, %
Загальний фонд	91 689,5	84 892,1	92,6	87964,2	80230,1	91,2	89411,7	101574,7	113,6
Спеціальний фонд	20 794,0	20 279,0	97,5	23260,7	20857,5	89,7	9023,1	18887,0	209,3
Усього	112 483,5	105 171,1	93,5	11224,9	101087,6	90,9	98434,7	120461,7	122,4

***** Побудовано автором на основі даних джерела [6].

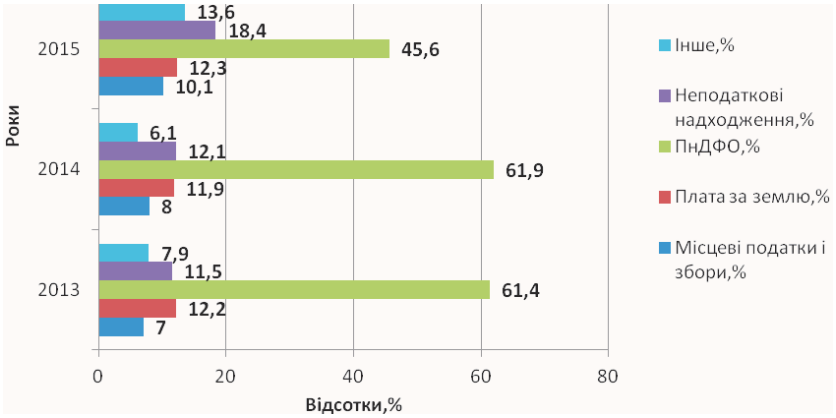


Рис. 1. Структура доходів місцевих бюджетів за 2013-2015 рр.,%

* Побудовано автором на основі даних джерела [6].

Зміни в механізмі наповнення місцевих бюджетів позитивно позначились і на виконання їх дохідної частини, що може свідчити про якість та ефективність введених змін. Протягом досліджуваного періоду дохідна частина місцевих бюджетів недовиконувалась у 2013 та 2014 роках. Найбільше відхилення спостерігалось у 2014 р. – 9,1%. Проте у 2015 р. ситуація значно покращилась і відсоток виконання зріс до 122.4%. Це свідчить по те, що криза у 2014 р. була короткотривалою і не мала тенденції до поглиблення, а проведені зміни допомогли не лише зупинити кризові явища, але і дозволили досягти значного росту в показниках (рис. 2).

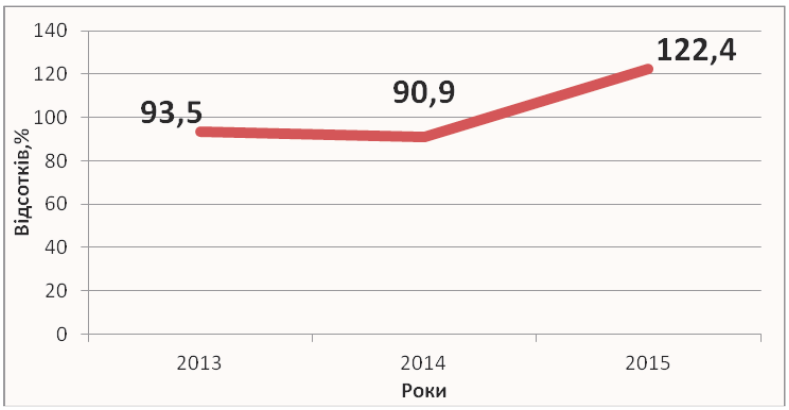


Рис. 2. Виконання місцевих бюджетів України протягом 2013–2015 рр.

* Побудовано автором на основі даних джерела [6].

Якісно оцінити вплив децентралізації можна, проаналізувавши зміни надходжень місцевих бюджетів України (таблиця 3).

Таблиця 3

Динаміка надходжень місцевих бюджетів України у 2013–2015 рр.

Період	Роки						
	Абсолютне значення, млрд грн млрд грн			Відхилення			
				%			
	2013	2014	2015	2015/2014	2015/2013	2015/2014	2015/2013
Доходи за три квартали, млрд грн	105 171,1	101087,6	120461,7	19374.10	15290.60	19.17	14.54

* Побудовано автором на основі даних джерела [6].

Ці дані свідчать про наявність тенденції зміни обсягу надходжень до місцевих бюджетів у бік зростання. У 2014 р. обсяг доходів зменшився, проте вже у 2015 р. спостерігалось значне зростання. У 2015 р. відбулось зростання на 19,17% порівняно з попереднім роком Що дає змогу припускати, що у 2015 р. відбулось покращення механізму формування доходів місцевих бюджетів. Проте для точнішого

аналізу необхідно розглядати зміни протягом кожного кварталу, а також обсяги міжбюджетних трансфертів (таблиця 4).

Таблиця 4

Динаміка надходжень місцевих бюджетів України протягом 2013–2015 рр. (квартально)

Показники Період	2013 р.				2014 р.				2015 р.			
	I кв.	II кв.	III кв.	IV кв.	I кв.	II кв.	III кв.	IV кв.	I кв.	II кв.	III кв.	IV кв.
Доходи, млрд грн.	23,5	49,2	76,4	105,2	24,0	49,6	74,1	101,1	27,8	55,5	86,0	120,46
Міжбюджетні трансферти, млрд. грн.	26,3	53,8	82,5	115,9	15,6	31,25	44,58	66,66	30,68	70,64	102,85	173,98

* Побудовано автором на основі даних джерела [6].

Міжбюджетні трансферти займають значну частку в надходженнях місцевих бюджетів. У 2013–2015 рр. постерігалось не лише зростання доходів протягом року, але і збільшення трансфертів ще більшими темпами (вони навіть перевищувати їх обсяги). Тому можна говорити про недосконаліть процесу децентралізації. Хоча місцеві органи влади було проголошено самостійними у процесі формуванні власних бюджетів, але у структурі їх видатків досі значну частку становлять видатки на захищені статті. До таких належать видатки на охорону здоров'я, освіту, соціальний захист і соціальне забезпечення населення. Вони становлять близько 63% і фінансуються завдяки субвенціям, що означає їх реалізацію за рішенням центральних органів влади. Таким чином, це джерело надходжень зменшує фінансову самостійність місцевого бюджету.

Для забезпечення досягнення оптимального наповнення місцевого бюджету та пропорційності між місцевим та державним бюджетами повинні бути дотримані такі умови:

1) відповідність обсягу бюджету плановим заходам, які повинні здійснюватись із джерела такого бюджету;

2) забезпечення місцевого бюджету стійкими джерелами доходів;

3) підвищення контролю за справлянням місцевих податків та зборів;

4) забезпечення рівномірності надходжень коштів і дотримання взаємоузгоджених термінів здійснення видатків і отримання доходів [2].

Серед можливих змін, які необхідно внести надалі також створення нових або оновлення застарілих баз даних платників податків та об'єктів оподаткування в районах, адже це є причиною недоотримання великого обсягу доходів. Децентралізація як процес реформування повинна містити комплекс заходів для упорядкування відносин у сферах володіння та користування природними ресурсами. Особливо це стосується тих, які є на прилеглих до населених пунктів територіях. Це дасть можливість розширити реальну базу для стягнення платежів і підвищити мотивацію територіальних громад до більш ефективного та раціонального використання належних їм природних багатств.

За умови вирішення наявних проблем надалі місцеві бюджети зможуть отримувати достатній обсяг фінансових ресурсів для виконання делегованих повноважень. Громадяни України взамін отримають підвищення якості надання освітніх, медичних, соціальних та інших послуг.

Висновки. Отже, оцінюючи результати процесу децентралізації, можна сказати, що в країні відбувся перерозподіл фінансових ресурсів між центральними органами влади та органами місцевого самоврядування. Можна стверджувати, що у процесі бюджетно-податкового реформування відбулась зміна складу та структури доходів місцевих бюджетів в Україні. У 2015 р. вже можна було спостерігати перші яскраво виражені позитивні результати таких змін. Проте у процесі проведення децентралізації наявні певні галузі, що потребують подальшого покращення. Насамперед це стосується частки міжбюджетних трансфертів у доходах місцевих бюджетів України.

Література:

1. Бюджетний кодекс України зі змінами від 13.02.2016 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/2456-17/page4.

2. Габа І. М. «Децентралізація» – деякі плюси і мінуси / І. М. Габа // РайонІнфо. – 2014. – № 1. – С. 5.

3. Дем'янчук О. І. Децентралізація фінансових ресурсів місцевими бюджетами України / О. І. Дем'янчук // Наукові записки. Серія «Економіка» : збірник наукових праць. – Острог : Видавництво Національного університету «Острозька академія», 2013. – Випуск 21. – С. 139–144.

4. Дем'янчук О. І. Механізм управління місцевими бюджетами України в умовах децентралізації / О. І. Дем'янчук // Наукові записки Національного університету «Острозька академія». Серія «Економіка» : науковий журнал. – Острог : Вид-во НУ«ОА», вересень, 2016. – № 2(30). – С. 78–82.

5. Закон України «Про внесення змін до Бюджетного кодексу України щодо реформи міжбюджетних відносин» від 28.12.2014 р. № 79-VIII [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http:// zakon4.rada.gov.ua/laws/show/79-19.

6. Інститут бюджету та соціально-економічних досліджень [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.ibser.org.ua/UserFiles/File/Monitoring %20Quarter%202014/ukr/KV_II_2014_Monitoring_ukr.pdf.

7. Довідка щодо стану виконання місцевих бюджетів «Виконання доходів місцевих бюджетів за 2015 рік» – Міністерство фінансів України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http:// www.minfin.gov.ua/news/view/vikonannja-dohodiv-miscevih-bjudzhetiv-za-n- 2015-rik?category=bjudzhet&subcategory=local-budg.

8. Камінська І. М. Механізми забезпечення фінансової спроможності соціально-економічного розвитку регіону : Автореф. дис. … канд. екон. наук : 08.00.05 / І. М. Камінська. – Луцьк : Луцький національний технічний університет, 2009. – 22 с.

© Т. Р. Кобетяк

Отримано: 19 березня 2017 р.

Прорецензовано: 25 березня 2017 р.

Прийнято до друку: 30 березня 2017 р.

Кобетяк Т. Р. Неефективна боргова політика країни як один з ключових факторів погіршення фінансової безпеки держави / Т. Р. Кобетяк // Наукові записки Національного університету «Острозька академія». Серія «Економіка» : науковий журнал. – Острог : Вид-во НУ«ОА», березень 2017. – № 4(32). – С. 150–153.

УДК: 336.3

JEL-класифікація: H 63

Кобетяк Тарас Романович,
магістрант, Національний університет «Острозька академія»

НЕЕФЕКТИВНА БОРГОВА ПОЛІТИКА КРАЇНИ ЯК ОДИН ІЗ КЛЮЧОВИХ ФАКТОРІВ ПОГІРШЕННЯ ФІНАНСОВОЇ БЕЗПЕКИ ДЕРЖАВИ

Зростання обсягу зобов'язань, у поєднанні із браком соціально-економічного росту всередині країни, має значний вплив на фінансову безпеку держави. Збільшення обсягу державного та гарантованого державою боргу України протягом останніх років не призвело до стимулювання вітчизняної економіки, та не було чинником покращення соціального становища в України. Як результат, за відсутності певних дій, це зможе призвести до погіршення ситуації всередині країни.

Ключові слова: *боргова політика, державний борг, гарантований державою борг, ВВП, фінансова безпека.*

Кобетяк Тарас Романович,
магістрант, Национальный университет «Острожская академия»

НЕЭФФЕКТИВНАЯ ДОЛГОВАЯ ПОЛИТИКИ СТРАНЫ КАК ОДИН ИЗ КЛЮЧЕВЫХ ФАКТОРОМ УХУДШЕНИЯ ФИНАНСОВОЙ БЕЗОПАСНОСТИ ГОСУДАРСТВА

Рост объема обязательств, в сочетании с отсутствием социально-экономического роста внутри страны, имеет значительное влияние на финансовую безопасность государства. Увеличение объема государственного и гарантированного государством долга Украины в течение последних лет не привело к стимулированию отечественной экономики, и не было фактором улучшения социального положения в Украине. Как результат, при отсутствии определенных действий, это сможет привести к ухудшению ситуации внутри страны.

Ключевые слова: *долговая политика, государственный долг, гарантированный государством долг, ВВП, финансовая безопасность.*

Taras Kobetiak,
magister, National University «Ostroh Academy»

THE UNEFFICIENT DEBT POLICY OF THE COUNTRY AS ONE OF THE KEY FACTORS OF DECREASING THE FINANCIAL SECURITY OF THE STATE

The growth in liabilities, combined with the lack of social and economic growth within the country, has a significant impact on the financial security of the state. The increase in the volume of state and publicly guaranteed debt of Ukraine over the past few years has not led to the stimulation of the domestic economy, and has not been a factor in improving the social situation in Ukraine. As a result, in the absence of certain actions, this can lead to a deterioration of the situation within the country.

Key words: *Debt policy, public debt, publicly guaranteed debt, GDP, financial security.*

Постановка проблеми. Одним із найважливіших показників, що характеризує діяльність країни загалом є її фінансова безпека. Чим сильніше країна залежить від своїх кредиторів, тим вищий вплив боргової політики на соціально-економічне становище загалом. Саме необґрунтована боргова політика та високі видатки із обслуговування Державного боргу та його погашення часто призводять до фінансових криз.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблеми, що стосуються боргової політики та її впливу на фінансову безпеку України, досліджували видатні вчені, серед яких О. І. Антоненко, Т. Богдан, О. Д. Василик, В. М. Федосов та інші. Проте брак чіткої програми дій, котра б визначала оптимальний шлях розвитку, змушує шукати нових шляхів удосконалення боргової політики України.

Мета і завдання дослідження. Мета дослідження полягає у визначенні ступеня ефективності вітчизняної боргової політики, а також її впливу на фінансову безпеку країни. Завданнями статті є оцінка ключових показників, які характеризують боргову політику, аналіз їхньої динаміки, та визначення впливу запозичень на соціально-економічне становище та рівень фінансової безпеки в країні.

Виклад основного матеріалу. Фінансова безпека держави – це такий стан бюджетної, боргової, грошово-кредитної, банківської, валютної систем економіки країни, страхового та фондового ринків, який

характеризується стійкістю до внутрішніх і зовнішніх негативних загроз, достатністю та ефективним розподілом фінансових ресурсів держави, здатністю гарантувати ефективне функціонування та розвиток національної економічної системи [5].

Фінансову безпеку слід розцінювати як складний інтегральний показник, що містить у собі бюджетну, валютну, грошово-кредитну, боргову безпеки, безпеку страхового та фондового ринків. Таким чином, якщо одна із систем починає недостатньо якісно функціювати, це призводить до порушення фінансової безпеки загалом.

Водночас особливо слід виділити боргову безпеку країни, як таку, що відображає її залежність від третіх суб'єктів, а також, яка характеризує спроможність держави розраховуватись за своїми зобов'язаннями. Як правило, саме непродумана боргова політика призводить до погіршення соціально-економічної ситуації, створює додаткове напруження всередині країни і, як результат, може спричинити дефолт, чи крах країни загалом.

У процесі аналізу боргової політики країни, основними показниками є обсяг та динаміка державного та гарантованого державою боргу. З таблиці 1 можна бачити, що обсяг боргових зобов'язань щорічно зростає, причому відбувається це досить швидкими темпами. Так, у 2015 р. обсяг боргу зріс майже на 50%, а в наступному році – ще на 17,3% [1].

Таблиця 1

Обсяг та динаміка державного та гарантованого державою боргу України за 2014–2016 рр.

Період / Показник	Обсяг, млрд грн			Абсолютний приріст, млрд грн		Темп приросту, %	
	2014	2015	2016	2015-2014	2016-2015	2015/2014	2016/2015
Державний борг України	**947,03**	**1391,97**	**1650,83**	**444,93**	**258,86**	**46,98**	**18,60**
Державний зовнішній борг	486,03	863,51	980,19	377,48	116,68	77,67	13,51
Державний внутрішній борг	461,00	528,46	670,65	67,45	142,19	14,63	26,91
Гарантований державою борг України	**153,80**	**253,22**	**278,93**	**99,42**	**25,71**	**64,64**	**10,15**
Гарантований зовнішній борг	125,94	232,07	259,84	106,13	27,77	84,27	11,97
Гарантований внутрішній борг	27,86	21,15	19,08	-6,71	-2,07	-24,09	-9,79
Державний та гарантований державою борг України	**1100,83**	**1645,18**	**1929,76**	**544,35**	**284,58**	**49,45**	**17,30**

Такі процеси можна пов'язувати насамперед із високим рівнем інфляції в Україні. Водночас на кінець 2016 р. темп зростання державного боргу України в доларовому еквіваленті практично зрівнявся із темпом зростання боргу в гривнях. Це свідчить про те, що виключно девальвацією національної валюти процеси в країні пояснити не можна.

Протягом січня-грудня 2016 р. сума державного та гарантованого державою боргу України збільшилася у гривневому еквіваленті на 357,58 млрд грн, при цьому в доларовому еквіваленті державний та гарантований державою борг збільшився на 5,47 млрд дол. США.

Однією з причин, що частково пояснює ріст державного та гарантованого державою боргу України наприкінці досліджуваного періоду є капіталізація ПАТ КБ «ПРИВАТБАНК» та Фонду гарантування вкладів фізичних осіб, а також фінансування державного бюджету завдяки державним запозиченням.

Однак важливо не лише оцінювати стан та динаміку державного боргу країни. Його вплив на становище всередині держави визначає ефективність використання запозичень і, як наслідок, якість боргової політики.

ВВП є ключовим макроекономічним показником, аналізуючи динаміку якого можна оцінювати про стан і тенденції розвитку економіки країни. Порівнявши темпи приросту ВВП та сукупного боргу України, можна стверджувати, що другий значно перевищую зростання першого. Згідно рисунку 1, в останній рік ця ситуація майже вирівнялась, однак державний та гарантований державою борг все ще зростає швидшими темпами [3].

Ще одним показником, що характеризує здатність економіки продукувати фінансові ресурси в майбутньому, є капітальні інвестиції, а також витрати на науково-дослідні роботи, оскільки в майбутньому самі ці джерела можуть приносити доходи, які можна спрямувати на погашення державного боргу. Можна відзначити певне зростання цих показників, однак вкладення в розвиток економіки не зростали настільки швидко, як і боргові зобов'язання країни.

Оцінюючи ж витрати на науково-дослідні роботи, можна відзначити, що на кінець 2016 р. вони взагалі знизились. Це слід розглядати як винятково негативний факт, оскільки науково-дослідні роботи дають стимул до стрімкого розвитку економіки, підвищенню її продуктивності.

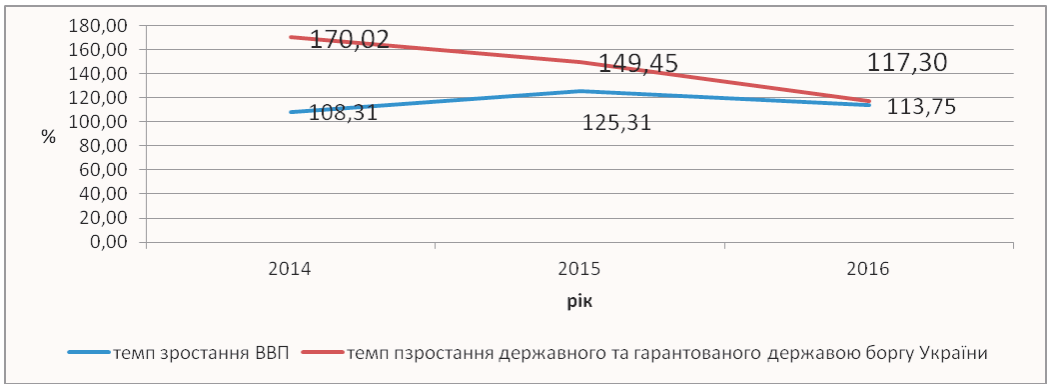


Рис. 1. Динаміка темпів зростання ВВП та державного і гарантованого державою боргу у 2014–2016 рр., %

Варто також оцінити зрушення в соціально-економічній сфері країни. Так, прожитковий мінімум країни зростав значно нижчими темпами (показники практично вирівнялись у 2016 р., коли прожитковий мінімум зріс на 16%, а державний борг – на 17%). Аналогічні зрушення відбувались і з середньомісячною зарплатою [2].

Якщо ж говорити про рівень зайнятості населення, то у 2014–2015 рр. цей показник знизився на 6% і на 9% відповідно, а у 2016 р. – зріс на 9%, досягнувши свого початкового рівня. Оцінюючи ж кількість населення загалом, то можна сказати, що у 2014–2015 рр. також спостерігалось його зниження, і лише наприкінці досліджуваного періоду ситуація дещо стабілізувалась, а приріст населення був нульовим.

Таким чином, ми можемо стверджувати про відсутність жодних вагомих зрушень ні в економіці країни, ані в соціально-економічній сфері держави.

Оцінюючи рівень боргової безпеки в Україні, ми можемо впевнено сказати, що ключовий показник, який характеризує відношення обсягу державного боргу до ВВП перевищує критичну межу протягом усього досліджуваного періоду. Відношення платежів за державним боргом до ВВП також перевищує гранично допустиму норму, однак на кінець 2016 р. цей показник знизився майже на 1% [4].

Тенденція до зниження спостерігається і в інших показниках, що характеризують стан боргової безпеки країни, однак вони все ж перебувають у небезпечній близькості до критичної межі (таблиця 2).

Таблиця 2

Основні показники, що характеризують рівень боргової безпеки України протягом 2014-2016 рр.

Показник / Період	31.12.2014	31.12.2015	31.12.2016	Критична межа, %
Відношення обсягу державного боргу до ВВП, %	69,37	82,73	85,31	60
Відношення платежів за державним боргом до ВВП, %	6,02	11,59	10,36	7
Відношення обсягу державного боргу до доходів ДБУ, %	241,37	252,32	246,92	300
Відношення платежів за державним боргом до ДБУ, %	20,94	35,35	29,97	45
Державний борг на душу населення, грн	24233,54	38323,12	45129,50	
Державний борг на душу зайнятого населення, грн	60909,34	100052,58	107208,89	
Державний борг на душу зайнятого населення, дол. США	1609,21	1626,21	1529,69	
Державний борг на душу зайнятого населення, дол. США	4044,64	4245,64	3633,91	

Крім того, варто також відзначити той факт, що з кожним роком зростає боргове навантаження на душу населення. Так, із 2015 по 2017 р. це показник виріс майже вдвічі. На початок 2017 р. на одну зайняту особу припадає більше 107 тис. грн (що становить більше, ніж 33 мінімальні зарплати на січень 2017 р.)

Висновки. Отже, фінансову безпеку держави можна характеризувати як систему кількох самостійних ланок, однією з яких є боргова безпека країни. Впродовж останніх трьох років ми можемо бачити постійне зростання державного та гарантованого державою боргу України (причому найбільшу частку в ньому складає заборгованість перед іноземними кредиторами). Оцінюючи вплив таких запозичень на економічну ситуацію в країні, можна сказати, що значного поштовху на розвиток економіки, яка могла б продукувати необхідні фінансові ресурси для погашення боргу, не відбулось. Водночас ми не можемо бачити і суттєвих зрушення в соціальній сфері чи інвестиційному кліматі всередині нашої країни. Темп приросту доходів населення, рівень зайнятості та інші соціальні показники значно відстають у зростанні, порівнюючи їх з державним та гарантованим державою боргом. Таким чином, можна говорити про неза-

довільну якість використання запозичених фінансових ресурсів і неефективну боргову політику країни.

Як результат, це проявилось у погіршенні показників боргової безпеки України. Ми можемо бачити, що критична межа частини показників, які характеризують боргову безпеку країни, вже є подоланою, а решта з них перебуває в небезпечній близькості від цього. Крім того, ми можемо бачити, що заборгованість у розрахунку на 1 зайняту особу є непомірно великою, і більше ніж у три десятки разів перевищує мінімальну заробітну платню.

Усе це дає нам можливість стверджувати те, що в Україні існує загроза борговій безпеці, що своєю чергою ставить під загрозу можливість держави розраховуватись за своїми зобов'язаннями і фінансову безпеку країни загалом.

Література:

1. Державний та гарантований державою борг України за станом на 31.10.2014 (за ознакою умовності) ; Міністерство Фінансів України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.minfin.gov.ua/file/link/406460/file/30.11.2014.pdf.

2. Доходи та умови життя // Державна служба статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.ukrstat.gov.ua.

3. Економічна статистика // Національні рахунки ; Державна служба статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.ukrstat.gov.ua.

4. Інформаційна довідка щодо державного та гарантованого державою боргу / Міністерство Фінансів України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://minfin.kmu.gov.ua/control/uk/searcher?&search_param=%E3%E0%F0%E0%ED%F2%EE%E2%E0%ED%EE%E3%EE&searchPublishing=1&stind=181.

5. Савицька О. І. Оцінка та шляхи забезпечення фінансової безпеки України [Електронний ресурс] / О. І. Савицька. – Полтавський національний технічний університет ім. Ю. Кондратюка. – Економічний форум 3/2012. – Режим доступу : http://www.nbuv.gov.ua/old_jrn/soc_gum/ekfor/2012_3/62.pdf.

© К. О. Кондроі

Отримано: 13 березня 2017 р.
Прорецензовано: 18 березня 2017 р.
Прийнято до друку: 23 березня 2017 р.

Кондроі К. О. Сучасні тенденції розвитку ринку лізингових послуг в Україні / К. О. Кондроі // Наукові записки Національного університету «Острозька академія». Серія «Економіка» : науковий журнал. – Острог : Вид-во НУ«ОА», травень 2017. – № 4(32). – С. 154–158.

УДК 336.774
JEL-класифікація: E22

Кондроі Катерина Олександрівна,
магістрантка, Національного університету «Острозька академія»

СУЧАСНІ ТЕНДЕНЦІЇ РОЗВИТКУ РИНКУ ЛІЗИНГОВИХ ПОСЛУГ В УКРАЇНІ

У статті розкрито теоретичну сутність лізингу. Проведено ґрунтовний аналіз основних тенденцій розвитку ринку лізингових послуг в Україні протягом 2014–2016 рр. Так, зокрема, проаналізовано кількісні та якісні показники лізингового ринку, а саме: кількість лізингодавців на ринку України, динаміку кількості та вартості договорів фінансового лізингу як загалом, так і окремо за галузями, порівняно структуру джерел фінансування лізингових операцій за останні роки. На основі здійсненого дослідження виділено основні необхідні кроки, які допоможуть інтенсифікувати розвиток фінансового лізингу в Україні.

Ключові слова: *лізингові послуги, лізингові компанії, ринок лізингу, лізинговий портфель.*

Кондрои Екатерина Александровна,
магистрантка, Национальный университет «Острожская академия»

СОВРЕМЕННЫЕ ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ РЫНКА ЛИЗИНГОВЫХ УСЛУГ В УКРАИНЕ

В статье раскрыто теоретическую сущность лизинга. Проведен подробный анализ основных тенденций развития рынка лизинговых услуг в Украине в 2014–2016 гг. Так, в частности, проанализированы количественные и качественные показатели лизингового рынка, а именно: количество лизингодателей на рынке Украины, динамику количества и стоимости договоров финансового лизинга как в целом, так и отдельно по отраслям, проведено сравнение структуры источников финансирования лизинговых операций за последние годы. На основе осуществленного исследования выделены основные необходимые шаги, которые помогут интенсифицировать развитие финансового лизинга в Украине.

Ключевые слова: *лизинговые услуги, лизинговые компании, рынок лизинга, лизинговый портфель.*

Kateryna Kondroi,
magister, National University «Ostroh Academy»

MODERN TREND IN THE LEASING MARKET IN UKRAINE

In this article, we discovered the theoretical nature of the lease. We conducted detailed analysis of the main trends in the leasing market in Ukraine during 2014-2016 years. We analyzed quantitative and qualitative indicators leasing market: the number of lessors in Ukraine, the dynamics of the number and value of financial leasing contracts as a whole, and separately by sector, compared to the structure of the sources of leasing operations in recent years. The given article present a basic steps, which is necessary to help to intensify development of financial leasing in Ukraine.

Key words: *leasing services, leasing companies, leasing market, leasing brief-case.*

Постановка проблеми. Перспективним джерелом інвестування в оновлення основних засобів і технологій підприємств є фінансовий лізинг. Адже саме він, як фінансова послуга, є одним із критеріїв росту конкурентоспроможності вітчизняних підприємств, завдяки технічній модернізації виробництва, що своєю чергою призведе до інтенсифікації структурної перебудови української економіки. Саме тому є актуальним питання дослідження сучасного стану та шляхів ефективного розвитку лізингового ринку.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. У вітчизняній науковій літературі є значна кількість праць присвячених дослідженню проблем ринку лізингових послуг в Україні. Зокрема, у працях Н. Б. Ярошевич [9], О. В. Борисюк [2] розкрито основні переваги лізингу над іншими видами фінансування капіталовкладень в основні засоби. О. О. Смірнова [8], О. В. Марценюк-Розарьонова, С. В. Зарубенко [6], О. А. Горбатенко [3] досліджують перспективи розвитку лізингових послуг в Україні, як один із основних можливих шляхів модернізації економіки. Не зважаючи на ґрунтовні дослідження цих учених, деякі питання, пов’язані із особливостями функціонування ринку лізингових послуг, потребують постійного моніторингу.

Постановка завдання дослідження. На основі викладеного можна сформулювати завдання дослідження, що полягає у визначенні сучасних особливостей функціонування ринку лізингових послуг в Україні.

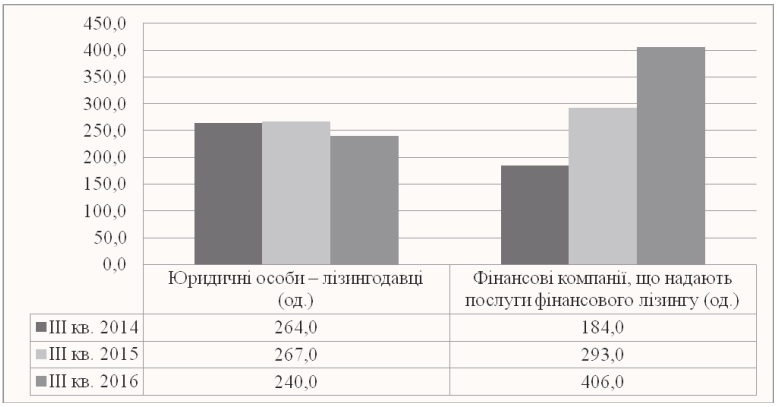
Виклад основного матеріалу. У сучасних умовах функціонування вітчизняної економіки, лізинг є однією із важливих форм інвестиційно-підприємницької діяльності, яка може значно прискорити науково-технічний прогрес виробництва, що принесе економіці значні конкурентні переваги, та активізувати інвестиційний процес у країні. Саме тому дослідження тенденцій функціонування та розвитку ринку лізингових послуг відіграє важливе місце в інтенсифікації структурної перебудови української економіки.

Розглядаючи зміст категорії лізинг, варто зазначити, що його в теорії та практиці трактують порізному. З одного боку, лізинг є своєрідним кредитуванням підприємницької діяльності, з другого – його повністю порівнюють із довгостроковою орендою або з однією з її можливих форм. Деякі вчені вважають лізинг непрямим способом купівлі-продажу засобів виробництва чи права користування чужим майном, тоді, як інші, взагалі визначають зміст лізингу як дії за чужий рахунок, тобто управління чужим майном за дорученням довірителя [1].

У Законі України «Про фінансовий лізинг» поняття «лізинг» трактують як один із видів цивільно-правової діяльності, яка полягає в інвестуванні власних чи залучених фінансових коштів, що передбачає укладення угоди про виключне користування на визначений термін майном, що є власністю лізингодавця або набувається ним у власність, за умови сплати періодичних лізингових платежів лізингоотримувачем (особа, яка отримує майно у власність) [4].

На українському ринку лізингових послуг представлені як безпосередньо лізингові компанії (резиденти та нерезиденти України), так і банківські установи-резиденти України.

Відповідно до вищезазначеного у третьому кварталі 2016 р. на ринку лізингових послуг працювало 264 юридичні особи – лізингодавці та 406 фінансових компаній, що надають послуги фінансового лізингу (рис. 1). Таким чином, порівняно з відповідним періодом 2015 р., спостерігається тенденція до скорочення лізингових компаній на 27 одиниць, що насамперед пов'язано із укрупненням компаній, оскільки активну діяльність та суттєвий вплив на ринок загалом мають не більше 20–30 ведучих лізингових компаній. Окрім цього, слід відзначити зростання кількості фінансових компаній-лізингодавців у 1,39 рази у 2016 р., порівняно з 2015 р., і у 2,2 рази порівняно з 2014 р.



	Юридичні особи – лізингодавці (од.)	Фінансові компанії, що надають послуги фінансового лізингу (од.)
III кв. 2014	264,0	184,0
III кв. 2015	267,0	293,0
III кв. 2016	240,0	406,0

Рис. 1. Динаміка кількості надавачів послуг фінансового лізингу в Україні протягом III кварталів 2014–2016 рр. [5]

Загалом протягом аналізованого періоду ми спостерігали позитивну ситуацію на ринку лізингових послуг, а саме відбулося зростання кількості договорів фінансового лізингу.

Так, протягом III кварталів 2016 р. лізингодавцями було укладено договорів на суму 7 772,7 млн грн, що у 2,72 рази більше, аніж в аналогічний період попереднього року, що пов'язано із скороченням можливостей залучати інвестиції із традиційних кредитних джерел, а також із низкою конкурентних переваг лізингу над кредитуванням.

Юридичні особи – лізингодавці надають близько 99,7% усіх послуг фінансового лізингу, тоді, як фінансові компанії займають не значну частку на ринку лізингових послуг – 0,3%, проте обсяги їх діяльність щороку збільшуються (таблиця 1).

Вартість договорів фінансового лізингу за галузями представлена на рисунку 2. За підсумками 2016 р. переважаючим користувачем лізингових послуг залишається транспортна галузь – вартість договорів за 9 місяців 2016 р. складала 7 769,7 млн грн, не зважаючи на деякий спад вартості договорів на 29,0%, їх частка складала 32,5% від усіх договорів загалом. Варто звернути також увагу на сформовані тенденції, які відображають загальний спад у вартості договорів провідних споживачів лізингових послуг. Так, зокрема, сільське господарство, з яким укладено близько 29,5% від усіх угод демонструє спад у вартості укладених договорів на 8,0% або на 607,4 млн грн.

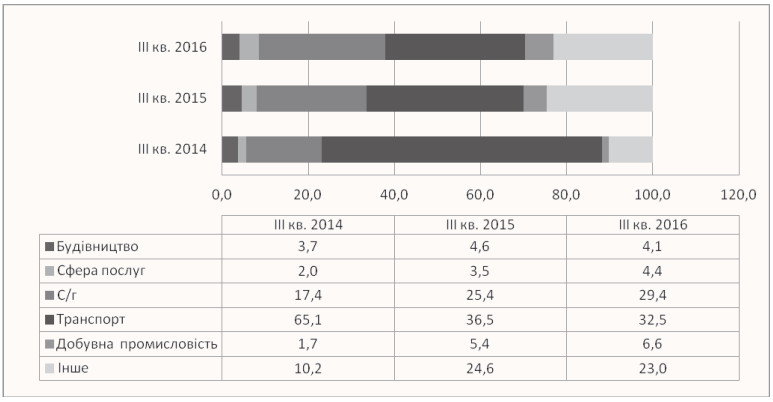
Таблиця 1

Динаміка вартості та кількості договорів фінансового лізингу укладених в Україні протягом ІІІ кварталів 2014–2016 рр.

Показники	Роки			Темп приросту, %	
	ІІІ кв. 2014	ІІІ кв. 2015	ІІІ кв. 2016	2015/2014	2016/2015
Вартість договорів фінансового лізингу, укладених за період, (млн грн):	5451,1	4976,8	7772,7	-8,8	56,2,
– юридичними особами	5328,5	4973,6	7757,0	-6,7	55,9
– фінансовими компаніями	122,5	3,2	15,7	-97,4	390,6
Кількість договорів фінансового лізингу (од.), укладених за період	6518,0	2713,0	7401,0	-58,4	172,8
– юридичними особами	6501,0	2700,0	7371,0	-58,5	173,0
– фінансовими компаніями	17,0	13,0	30,0	-23,5	130,8

Побудовано автором на основі даних джерела [5].

Аналізуючи решту провідних галузей, варто відзначити, що лише сфера послуг, вартість договорів якої становить 1052,9 млн грн демонструє незначний, проте приріст на 1,4%, що в абсолютному вираженні становило 14,6 млн грн [5].



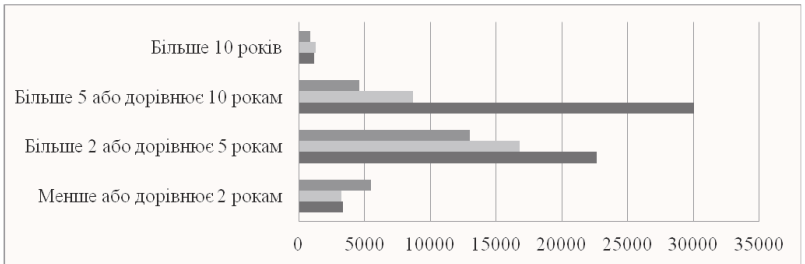
	ІІІ кв. 2014	ІІІ кв. 2015	ІІІ кв. 2016
Будівництво	3,7	4,6	4,1
Сфера послуг	2,0	3,5	4,4
С/г	17,4	25,4	29,4
Транспорт	65,1	36,5	32,5
Добувна промисловість	1,7	5,4	6,6
Інше	10,2	24,6	23,0

Рис. 2. Динаміка вартісного розподілу договорів фінансового лізингу за галузями економіки в Україні протягом ІІІ кварталів 2014–2016 рр., % [5]

Вартість договорів фінансового лізингу відповідно до терміну їх дії відображено на рисунку 3.

Протягом ІІІ кварталів 2015–2016 рр. спостерігалося скорочення частки договорів лізингу терміном понад 10 років на 7,5%. Частка Вартість договорів, термін дії яких більше 5 або дорівнює 10 рокам порівняно з аналогічним періодом попереднього року, зменшилась на 47,3% або на 4 112,4 млн грн, договори з терміном дії більше 10 років зменшились на 32,2% (414,3 млн грн).

Більшу частку договорів складали договори терміном від 2 до 5 років включно – 54,4%, не зважаючи навіть на те, що дана група договорів показала спад вартості укладених договорів на 3768, 5 млн грн, що становило 22, 5%. Тоді, як група договорів на короткостроковий період (до 2 років) показала суттєвий ріст вартості, що в абсолютному виражені складало 2 220,6 млн грн або 68,7%.



	Менше або дорівнює 2 рокам	Більше 2 або дорівнює 5 рокам	Більше 5 або дорівнює 10 рокам	Більше 10 років
ІІІ кв. 2016	5454,9	13005,7	4574,4	872,1
ІІІ кв. 2015	3234,3	16774,2	8686,8	1286,4
ІІІ кв. 2014	3341,4	22651,7	30047,1	1190,4

Рис. 3. Динаміка вартості договорів фінансового лізингу за терміном їх дії в Україні протягом 3 кварталів 2014–2016 рр., млн грн [5]

Основними об'єктами лізингу у 2016 р. були транспортні засоби, техніка, машини та устаткування для сільського господарства та будівельне обладнання і техніка.

Так зокрема, транспортні засоби, як об'єкт лізингу, у 2016 р. становили 56,5% від загальної суми договорів. Якщо провести паралелі із аналогічним періодом 2015 р., то можна стверджувати про спад такого показника на 21,9% або на 3 792,8 млн грн.

Техніка, машини та устаткування для сільського господарства, як об'єкт лізингового договору, у 2016 році становили 25,7% від загальної суми договорів. Проте і тут можна спостерігати зниження вартості договорів на 7,3% або на 487,5 млн грн, порівняно з 2015 р.

Що ж стосується будівельного обладнання та техніки, то їх частка у структурі об'єктів лізингу становила 3,5% від загальної суми договорів. Вартість договорів, як і у вищезазначених об'єктів, мала тенденцію до зменшення (скоротилася на 42,9% або на 630,8 млн грн у 2016 р. порівняно з відповідним періодом минулого року) [5].

Однією із ключових проблем, із якими зіштовхується лізингодавець є обмеження його фінансових ресурсів, адже особливістю лізингу, як підприємницької діяльності, є значні початкові витрати. Як відомо, купівля об'єкта лізингу відбувається разово і за значні кошти, повернення яких здійснюється протягом певного періоду у вигляді лізингових платежів. Джерела фінансування лізингових операцій протягом III кварталів 2015–2016 рр. наведені в таблиці 2.

Таблиця 2

Джерела фінансових ресурсів лізингодавців в Україні протягом III кварталів 2015–2016 рр., млн грн

Джерела фінансування, млн грн	III кв. 2015		III кв. 2016	
	юр. особи	фін. комп.	юр. особи	фін. комп.
Власні джерела	2485,0	3,0	4544,1	11,6
Запозичені джерела	451,6	0,0	1234,5	0,8
Інші джерела	1087,1	0,1	216,0	0,0
Всього	4023,7	3,1	5 994,6	12,4

Побудовано автором на основі даних джерела [5].

Відповідно до цього ми можемо побачити, що загальний обсяг джерел фінансування юридичних осіб – лізингодавців та фінансових компаній зріс у 2016 р. порівняно з 2015 р. на 49, 2% і становив 6 007,0 млн грн. Зростання відбулося завдяки збільшенню власного капіталу у 2016 р. на 91,1%, що становило 2978,0 млн грн.

Окрім цього, значний ріст показало таке джерело фінансування як авансовий платіж. Так, у 2016 р. авансові платежі становили 1577,7 млн грн, що на 69,8% більше ніж у 2015 році [5].

Основну частку, у структурі джерел фінансування лізингових операцій юридичних осіб – лізингодавців займав власний капітал 49,5% (2 967,0 млн грн). Проте також варто відзначити, що авансовий платіж, як джерело формування фінансових ресурсів лізингодавцем, також займав значну частку у 2016 р. – 26,3%.

Таким чином, здійснивши ґрунтовний аналіз сучасних тенденцій розвитку ринку лізингових послуг, ми побачили що цей сегмент фінансового ринку має значний потенціал для розвитку. І хоча на його шляху виникає маса проблем, проте якщо об'єднати зусилля всіх сторін, які працюють на ринку лізингових послуг, можна досягнути не лише значне зростання якості та ефективності виробництва, а й інтенсифікувати розвиток економіки в цілому.

Висновки. Незважаючи на те, що фінансовий лізинг не є широко розповсюджений на території України, проте він набуває все більшого значення з кожним роком. Показники діяльності ринку лізингових послуг сигналізують про позитивні тенденції для його розвитку. Проте потрібно зазначити, що для того, щоб лізинг став ефективним фінансовим інструментом інвестування розвитку економіки необхідно, об'єднавши зусилля всіх учасників ринку, здійснити такі кроки:

1) удосконалити нормативне законодавство та гармонізувати його з міжнародними стандартами;

2) знизити вартість нотаріальних послуг з оформлення договору лізингу;

3) сприяти розвитку інфраструктури ринку лізингових послуг;

4) розробити комплексну програму залучення іноземних інвестицій, які виступатимуть у формі лізингових послуг;

5) забезпечити захист прав усіх учасників ринку лізингу.

Література:

1. Борисюк О. В. Ринок лізингових послуг в Україні : проблеми та перспективи розвитку / О. В Борисюк, О. О. Міщанчук // Науковий вісник ХДУ. – 2014. – № 5. – С. 22–25.

2. Борисюк О. В. Фінансовий лізинг в Україні : переваги та недоліки / О. В. Борисюк, О. М. Гуменюк // Науковий вісник Херсонського державного університету. – 2014. – № 5, частина 4. – С. 19–21.

3.Горбатенко О. А. Проблеми та перспективи розвитку лізингових відносин в Україні // Фінанси України. – 2012. – № 13. – С. 123–126.

4. Закон України «Про фінансовий лізинг» від 16.12.1997 року № 723/97-ВР // Відомості Верховної Ради України (ВВР). – 1998. – №16. – ст. 68 [із змінами та доповненнями] [Електронний ресурс] // Верховна Рада України. – Режим доступу : http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/723/97-%D0%B2%D1%80.

5. Інформація про стан і розвиток фінансових компаній, лізингодавців та ломбардів України [Електронний ресурс] // Національна комісія, що здійснює державне регулювання у сфері ринків фінансових послуг. – Режим доступу : https://nfp.gov.ua/content/stan-i-rozvitok-finansovih.html.

6. Марценюк-Розарьонова О. В. Проблеми лізингових відносин на сучасному етапі та шляхи їх подолання / О. В. Марценюк-Розарьонова, С. В. Зарубенко // Збірник наукових праць ВНАУ. – 2012. – № 2. – С. 77–82.

7. Науменкова С. В. Ринок фінансових послуг / С. В. Науменкова, С. В. Міщенко. – К. : Знання, 2010. – 532 с.

8. Смірнова О. О. Розвиток лізингового бізнесу в Україні : сучасний стан та можливості застосування іноземного досвіду / О. О. Смірнова // Фінанси, облік і аудит. – 2014. – № 1 (23). – С. 128–140.

9. Ярошевич Н. Б. Переваги та недоліки лізингу як виду кредитування засобів виробництва в Україні / Н. Б. Ярошевич // Збірник науково-технічних праць Наукового віснику НЛТУ України. – 2009. – № 19.5. – С. 241–246.

© Н. В. Корень

Отримано: 20 лютого 2017 р.

Прорецензовано: 02 березня 2017 р.

Прийнято до друку: 11 березня 2017 р.

Корень Н. В. Бюджетна безпека держави в умовах соціально-економічних трансформацій / Н. В. Корень // Наукові записки Національного університету «Острозька академія». Серія «Економіка» : науковий журнал. – Острог : Вид-во НУ«ОА», березень 2017. – № 4(32). – С. 159–164.

УДК 336:14:342.25(477)

JEL-класифікація: G38

Корень Наталія Василівна,
кандидат економічних наук, старший науковий співробітник, завідувач сектору бюджетної децентралізації, Національний інститут стратегічних досліджень

БЮДЖЕТНА БЕЗПЕКА ДЕРЖАВИ В УМОВАХ СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНИХ ТРАНСФОРМАЦІЙ

У статті виконано оцінку бюджетної безпеки держави за відповідними індикаторами. Проаналізовано основні загрози бюджетній безпеці на сучасному етапі соціально-економічного розвитку. Обгрунтовано напрями мінімізації та подолання бюджетних ризиків у контексті підвищення рівня бюджетної безпеки держави та забезпечення ефективності бюджетної політики в умовах соціально-економічних трансформацій.

Ключові слова: *бюджетна політика, бюджетна система, бюджетні ризики, доходи бюджету, видатки бюджету, державний борг.*

Корень Наталія Василівна,
кандидат экономических наук, старший научный сотрудник, заведующий сектором бюджетной децентрализации Национального института стратегических исследований

БЮДЖЕТНАЯ БЕЗОПАСНОСТЬ ГОСУДАРСТВА В УСЛОВИЯХ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКИХ ТРАНСФОРМАЦИЙ

В статье выполнена оценка индикаторов бюджетной безопасности государства. Проанализированы основные угрозы бюджетной безопасности на современном этапе социально-экономического развития. Обоснованы направления минимизации и преодоления бюджетных рисков в контексте повышения уровня бюджетной безопасности государства и обеспечения эффективности бюджетной политики в условиях социально-экономических трансформаций.

Ключевые слова: *бюджетная политика, бюджетная система, бюджетные риски, доходы бюджета, расходы бюджета, государственный долг.*

Nataliya Koren,
PhD in Economics, Senior Researcher, chief of the sector of fiscal decentralization the National Institute for Strategic Studies

BUDGET OF THE STATE SECURITY IN THE SOCIO-ECONOMIC TRANSFORMATION

In the article the estimation of state security budget for the respective indicators. The basic threat to public safety at the present stage of socio-economic development. The directions to minimize and overcome budgetary risks in the context of increasing the level of budget security and ensuring the effectiveness of fiscal policy in terms of socio-economic transformations.

Key words: *fiscal policy, budgetary system, budgetary risks, budget revenues, expenditures, public debt.*

Постановка проблеми. Суспільні трансформації сьогодення визначають імперативи формування бюджетної політики та модернізації її інструментів. Практика засвідчує, що від ефективного управління державними фінансами значною мірою залежить розв'язання поточних та стратегічних завдань соціально-економічного розвитку, що дає змогу забезпечувати сталі темпи зростання. Вагомим індикатором і критерієм ефективності бюджетної політики та організації бюджетного процесу є бюджетна безпека, яка забезпечує такий стан платоспроможності та фінансової стійкості державних фінансів, що надає можливість органам державної влади максимально ефективно виконувати покладені на них функції [1]. Бюджетна безпека є також необхідною умовою забезпечення позитивних зрушень у національній економіці, підвищення якості життя громадян та їх соціального захисту, розвитку всіх сфер життєдіяльності суспільства на сучасному етапі реалізації реформ.

Посилення уваги до проблем бюджетної безпеки в Україні обумовлено характером суспільних процесів як у глобальному, так і в національному вимірах, оскільки врахування факторів невизначеності, системний аналіз внутрішніх викликів та ризиків під час формування та реалізації бюджетної політики є важливими умовами для прийняття ефективних управлінських рішень та досягнення визначених цілей.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Численні проблемні питання вдосконалення бюджетної політики та її реалізації висвітлені у працях зарубіжних учених, зокрема, Ш. Бланкарта, Дж. Б'юкенена, У. Оутса та інших. Важливу роль у розкритті сутності бюджетної безпеки мали наукові праці Ж. Абена, Ш. Бланкарта, Дж. Бренана, Дж. Б'юкенена, К. Ерроу, В. Парето, Дж. Стігліца, С. Фішера та ін.

Вагомий внесок у розвиток теоретичних і практичних аспектів бюджетного регулювання зробили українські вчені, зокрема, Т. Бондарук, І. Луніна, В. Мельник, І. Чугунов та інші. Розвиток сучасної теорії бюджетної безпеки як складової національної економічної та фінансової безпеки висвітлено у працях О. Барановського, О. Власюка, В. Геєця, В. Горбуліна, М. Єрмошенко та ін.

Проте, незважаючи на достатній рівень обґрунтованості пропозицій щодо подальших напрямів модернізації механізму бюджетного регулювання та з урахуванням гостроти проблем і складності завдань бюджетної політики в умовах суспільних трансформацій, необхідності пошуку ефективних механізмів протидії системним ризикам, низка питань усе ще залишаються далекими від розв'язання, що актуалізує потребу подальших досліджень у цій сфері.

Мета і завдання дослідження. Метою статті є обґрунтування напрямів мінімізації та подолання бюджетних ризиків у контексті підвищення рівня фінансової безпеки держави на основі оцінки індикаторів бюджетної безпеки та аналізу основних загроз у бюджетній системі на сучасному етапі соціально-економічних трансформацій.

Виклад основного матеріалу. Бюджетна система є віддзеркаленням соціально-економічних процесів у державі. Бюджетні інструменти мають забезпечувати їх позитивну динаміку та здатність знижувати негативний вплив численних викликів і ризиків, які загострюються не лише в період кризи, а й у період трансформаційних зрушень, які нині відбуваються в політико-економічній та соціально-культурній сферах.

Сучасний стан бюджетної системи України сформувався під впливом низки деструктивних зовнішніх та внутрішніх викликів, які загострили її дисбаланси і водночас актуалізували питання забезпечення бюджетної безпеки. Основними із цих чинників стали такі:

– високий рівень перерозподілу ВВП через бюджетну систему;

– високий рівень дефіциту державного бюджету;

– надмірне боргове навантаження та зростання частки видатків державного бюджету на обслуговування державного боргу;

– зростання видатків на сектор оборони та соціальний захист постраждалих груп громадян внаслідок збройного конфлікту на Сході держави;

– низька якість надання державних соціальних послуг під час збереження значної частки соціальної складової у структурі бюджетних видатків;

– високий рівень централізації бюджетних коштів та низька частка власних фінансових ресурсів у доходах місцевих бюджетів;

– зростання обсягів дотаційності Пенсійного фонду України коштом державного бюджету та нереформованість пенсійної системи;

– загострення дисбалансів у грошово-кредитній сфері, девальвація національної валюти та високий рівень інфляції.

Оцінка бюджетної безпеки здійснюється на основі її індикаторів, що визначаються Методичними рекомендаціями щодо розрахунку рівня економічної безпеки України № 1277 від 29.10.2013 р. [1]. Аналіз індикаторів бюджетної безпеки виконано на основі бюджетних показників у 2011–2017 рр. (показники 2016 та 2017 років відповідають плановим річним показникам згідно Закону України «Про Державний бюджет України на 2016 рік» [2] та Закону України «Про Державний бюджет України на 2017 рік» [3]). Результати розрахунку індикаторів бюджетної безпеки наведено в таблиці 1.

За аналізований період показники бюджетної безпеки знаходилися як у безпечних межах, так і перевищували граничне значення індикатора, переходячи в зону небезпеки. Єдиним показником, який постійно перебуває в небезпечній зоні, є рівень перерозподілу ВВП через зведений бюджет. Проте це не свідчить про відсутність численних проблем у фіскальній сфері, які накопичилися протягом років і мають системний характер. Динаміка рівня фіскального перерозподілу ВВП через зведений бюджет демонструє спроби застосування бюджетних важелів у контексті антициклічного регулювання соціально-економічної динаміки. Проте дієвість цих заходів значною мірою визначається не рівнем перерозподілу, а структурою фіскальних вилучень та видатків бюджету.

Стимулювання споживання в контексті антициклічного бюджетного регулювання, що було запроваджено після кризи 2008–2009 рр., зумовило перевищення темпів зростання видатків над темпами зростання доходів бюджету. Частка видатків зведеного бюджету у ВВП у 2015 р. становила 34,3% проти 33,0% у 2014 р., а у 2016 р., за попередніми оцінками, цей показник становитиме 36,9%, що обумовлено необхідністю відновлення обороноздатності та національної безпеки країни, обслуговування державного боргу, збереження високого рівня державних зобов'язань щодо надання суспільних благ та послуг. Частка доходів

зведеного бюджету у ВВП у 2015 р. становила 32,9% проти 28,7% у 2014 р., що свідчить про посилення податкового тиску на економіку. За підсумками 2016 р., за попередніми оцінками, цей показник становитиме 34,6% ВВП. Слід зазначити, що рівень фіскального перерозподілу ВВП в Україні є однією з найвищих серед країн, схожих за рівнем економічного розвитку, та у східноєвропейському регіоні [4].

Таблиця 1

Індикатори бюджетної безпеки України у 2011–2017 рр.

Індикатор	Тип індикатора за економічним змістом	Граничне значення	Роки						
			2011	2012	2013	2014	2015	2016 оцінка	2017 оцінка
Відношення дефіциту/профіциту державного бюджету до ВВП, %	Стимулятор / дестимулятор (змішаний тип А)	-4 – 6	-1,7	-3,7	-4,3	-5,0	-3,7	-3,0	-3,0
Відношення дефіциту/профіциту бюджетних та позабюджетних фондів сектору загальнодержавного управління до ВВП, %	Стимулятор / дестимулятор (змішаний тип А)	-1 – 2	0,84	0,51	-0,05	0,23	2,69	н/д	н/д
Рівень перерозподілу ВВП через зведений бюджет, %	Стимулятор / дестимулятор (змішаний тип А)	20 – 33	30,7	31,7	30,2	29,1	29,9	27,9	27,9
Відношення обсягу сукупних платежів з обслуговування та погашення державного боргу до доходів державного бюджету, %	Дестимулятор (тип В)	10	21,5	26,4	32,9	47,7	38,9	33,4	33,4

Джерело: розраховано автором за даними Державної казначейської служби України, Міністерства фінансів України та Державної служби статистики України.

Індикатор відношення дефіциту/профіциту державного бюджету до ВВП свідчить про позитивні результати у сфері управління бюджетним дефіцитом завдяки заходам бюджетної консолідації 2015 р., після загострення проблем у фіскальній сфері протягом 2013–2014 рр., що підтверджується переходом його в небезпечну зону. У 2012–2014 рр. відбулось значне зростання дефіциту бюджету внаслідок застосування механізмів антициклічного бюджетного регулювання, проте стимулювання споживання в період рецесії лише посилило фіскальне навантаження, що поглибило макроекономічні диспропорції [5]. Дефіцит зведеного бюджету України у 2015 р. зменшився до 30,9 млрд грн проти 72,0 млрд грн у 2014 р., або до 1,6% ВВП проти 4,5% ВВП відповідно. З урахуванням бюджетного фінансування НАК «Нафтогаз України» дефіцит становив 5,8% ВВП у 2015 р. проти 10,1% ВВП у 2014 р. [6]. Показник перевищив гранично допустиме значення у 3% для європейських країн за Маастрихтськими критеріями, хоча й був, як уже зазначалося, майже вдвічі меншим за показник 2014 р.

За підсумками 2016 р. очікується збільшення рівня дефіциту державного бюджету: граничний його обсяг становитиме 83,7 млрд грн, або 3,7% ВВП, що певною мірою виходить за економічно безпечні межі цього показника [7]. Водночас існують певні ризики його збільшення, що пов'язано із інфляційно-девальваційними процесами, фінансуванням Пенсійного фонду України, зовнішньополітичними викликами та військовою загрозою з боку РФ, а також результатами співпраці з міжнародними фінансовими організаціями.

Індикатор відношення дефіциту/профіциту бюджетних та позабюджетних фондів сектору загальнодержавного управління до ВВП тривалий час знаходився в небезпечній зоні, що обумовлювалось переважно тривалою бюджетною підтримкою позабюджетних фондів. У 2015 р. видатки державного бюджету на перерахування трансфертів до Пенсійного фонду України збільшились на 19,0 млрд грн, або на 25,1%, і становили 94,8 млрд грн (із них 14,0 млрд грн було спрямовано на фінансування «авансової» виплати пенсій за січень 2016 р.).

У 2016 р. бюджет Пенсійного фонду України був також збалансований за рахунок коштів державного бюджету. На фінансове забезпечення виплати пенсій, надбавок та підвищень до пенсій, призначених за пенсійними програмами, та дефіциту коштів фонду було передбачено спрямувати 144,9 млрд грн, або 56,3% від його планових доходів, які заплановані в сумі 257,2 млрд грн [8], але зменшилися у зв'язку із зниженням ставки єдиного соціального внеску.

Експерти Світового банку зазначають, що чинна пенсійна система в Україні спроможна надавати виплати, які є малими за розміром, але охоплюють занадто багато людей, що підриває фіскальну стабільність та не сприяє адекватності соціальних стандартів. *Національна пенсійна система є одним з основних факторів, які призводять до фіскальної вразливості економіки – наприклад, у 2015 р. пенсійна система «коштувала» державі* 13,4% ВВП [9].

У небезпечній зоні постійно перебуває індикатор відношення обсягу сукупних платежів з обслуговування та погашення державного боргу до доходів державного бюджету. Цей індикатор є чинником,

що тривалий час породжує проблеми у сфері державних фінансів і має негативний вплив на бюджетну безпеку. З рівня 4,23% у 2008 р. він стрімко зріс до 19,2% у 2009 р., а у 2014 р. він зріс до 47,7%. Стрімке нарощування обсягу дефіциту бюджету, інфляційні процеси, девальвація гривні, обмежений доступ до дешевих фінансових ресурсів на фінансових ринках сприяли зростанню вартості обслуговування державного боргу.

Протягом останніх років відбулось суттєве зростання державного боргу та обсягів фінансового ресурсу на його обслуговування. У 2011–2013 рр. зовнішній борг збільшився на 5,1 млрд дол. США, а запозичення в іноземній валюті стали джерелом значних курсових ризиків. Стрімке зростання державного боргу у 2014–2015 рр. стало наслідком різкої девальвації гривні, а зовнішні запозичення із «дешевого джерела ресурсів» стали основною проблемою бюджетної політики. У 2015 рік обсяг державного та гарантованого державою боргу України склав 1571,8 млрд грн (79,3% ВВП) проти 1100,8 млрд грн у 2014 р. (70,3% ВВП), зокрема державного боргу – 1 333,9 млрд грн та гарантованого державою боргу – 237,9 млрд грн [10], що перевищило граничну межу боргового навантаження в 60% ВВП, закріплену Бюджетним кодексом України.

Проблеми наповнення дохідної частини бюджету обумовили зростання внутрішніх запозичень у 2014 році. За рік внутрішній борг зріс на 2,9 млрд гривень. Одним із чинників посилення боргового навантаження у 2015 р. стала потреба фінансування сектору загальнодержавного управління, що здійснювалося шляхом випуску облігацій внутрішньої державної позики в обмін на акції НАК «Нафтогаз України» (29,7 млрд грн) та «Укргазбанку» (3,8 млрд грн) – в обмін на векселі Фонду гарантування вкладів фізичних осіб (41,5 млрд грн), а також фінансування державного бюджету завдяки внутрішнім запозиченням (23,9 млрд грн) [11].

Зростання надходжень до бюджету у 2015–2016 рр. дало змогу знизити гривневі запозичення, проте потреба в залученні коштів не зменшується, оскільки запозичення необхідні для забезпечення платоспроможності України щодо зовнішніх боргів. Заходи з реструктуризації боргу дали змогу знизити суми із його обслуговування, проте «інструмент відновлення вартості», який запроваджено в контексті реструктуризації боргу є суттєвим викликом для відновлення економічного зростання в умовах дефіциту фінансових ресурсів.

Нагромадження боргових зобов'язань держави в умовах фіскальних дисбалансів посилило навантаження на бюджет. Так, якщо у 2014 р. вартість обслуговування державного боргу становила 48,0 млрд грн, або 16,0% видатків без урахування трансфертів (299,6 млрд грн), то за підсумками 2015 р. під впливом девальвації вона стрімко зросла до 84,5 млрд грн, або 21,0 % видатків державного бюджету (402,9 млрд грн).

Загальні видатки на погашення державного боргу, що мають бути здійснені у 2016 р. коштом державного бюджету, оцінюються на рівні 234 260,2 млн грн, з яких 79,8%, або 186 845,4 млн грн – виплати за внутрішнім боргом та 20,2%, або 47 414,8 млн грн становлять виплати за зовнішнім боргом. У 2016 р. обсяг платежів із погашення державного боргу становить 135 203,9 млн грн, з яких 121 323,7 млн грн, або 89, 7%, становлять зобов'язання за внутрішнім боргом, а 13 880,2 млн грн, або 10,3% – зобов'язання за зовнішнім боргом.

Законом України «Про Державний бюджет України на 2016 рік» за статтею передбачено 99,1 млрд грн, або 20,4% загального обсягу видатків (484,6 млрд грн) [7]. Спрямування п'ятої частини видатків бюджету на обслуговування державного боргу унеможливлює розширення фінансування інших важливих сфер життєдіяльності держави.

Проаналізовані індикатори належать до індикаторів стійкості державних фінансів. Слід зазначити, що індикатори бюджетної безпеки можуть мати як позитивну, так і негативну динаміку. Проте жоден із них не виконує роль універсального індикатора, який би однозначно інтерпретував ефективність управління бюджетною безпекою.

Несприятливий інвестиційний клімат у країні, зниження світових цін на сировинні товари, скорочення кредитування економіки і погіршення на 2017 р. прогнозу розвитку світової економіки створюють додаткові ризики недосягнення прогнозованого на наступний рік зростання реального валового внутрішнього продукту [12]. Аналіз індикаторів бюджетної безпеки дає змогу стверджувати, що основні проблеми у 2017 р. будуть зосереджені насамперед у сфері управління державним боргом, у діяльності позабюджетних фондів сектору державного управління, управління дефіцитом бюджету, що обумовлює необхідність удосконалення як інструментів формування доходів бюджету, так і інструментів управління бюджетними коштами. Мінімізація бюджетних ризиків залежатиме від механізмів реагування на внутрішні і зовнішні виклики та ризики, які мають місце не лише у фіскальній сфері, а й на сучасному етапі соціально-економічних трансформацій держави.

Висновки. Результати дослідження індикаторів бюджетної безпеки України дають змогу зробити висновок про необхідність реформування системи управління державними фінансами, що обумовлює

потребу реалізації відповідної системи заходів, спрямованих на зниження викликів та ризиків, що сформувались. Основними серед таких заходів мають стати:

1. *Зниження дефіциту бюджету та забезпечення збалансованості бюджетної системи.* Дотримання режиму фіскальної консолідації дасть змогу країні зменшити боргове навантаження та послабити інфляційний тиск, що важливо для повернення довіри інвесторів та збільшення притоку інвестицій.

2. *Підвищення ефективності управління державним боргом* шляхом розробки Середньострокової стратегії управління державним боргом на 2017–2019 рр. та прийняття відповідної Постанови Кабінету міністрів України для формування дієвого механізму управління державним боргом.

3. *Продовження реформи бюджетної децентралізації*, яка має стати каталізатором здійснення освітньої, медичної та житлово-комунальної реформ, підвищення енергоефективності національної економіки.

4. *Забезпечення ефективності міжбюджетних відносин,* що дасть змогу підвищити ефективність використання бюджетних коштів та забезпечити їх результативність.

5. *Підвищення ефективності податкових механізмів стимулювання соціально-економічного розвитку*, дієвість яких тривалий час гальмується складністю податкового адміністрування та певними інституційними проблемами

6. *Підвищення ефективності використання бюджетних коштів та запровадження середньострокового бюджетного планування та прогнозування* і внесення відповідних змін до Бюджетного кодексу України з метою подальшої розбудови цілісної та чіткої системи середньострокового бюджетного планування.

7. *Розробка та затвердження державних соціальних стандартів*, що дасть змогу оптимізувати кількість та структуру бюджетних установ, а також забезпечити підвищення ефективності планування та використання бюджетних коштів бюджетів усіх рівнів.

8. *Налагодження дієвого механізму верифікації та запровадження механізму адресного надання пільг отримувачів соціальних виплат*, пенсій та допомог від держави, що має забезпечити ефективність системи соціального захисту і забезпечення громадян.

9. *Забезпечення прозорості у сфері державних фінансів* та забезпечення координованої роботи створених відповідних електронних сервісів.

10. *Узгодження механізмів бюджетної та грошово-кредитної політики* в контексті управління державними фінансами для забезпечення захищеності національних інтересів держави, зниження ризиків нестабільності офіційного курсу гривні під час визначення сум погашення зовнішнього та частини внутрішнього боргу, номінованого в іноземних валютах, а також проведенні певних витрат бюджету, що здійснюються в іноземній валюті.

Період посткризового відновлення формує специфічні вимоги, які обумовлюють необхідність реформування всіх складових бюджетної політики: як механізмів її формування, так і реалізації. Характер бюджетної політики визначає вектори національної стратегії розвитку. Таким чином, бюджетна безпека є однією з передумов досягнення стратегічних соціально-економічних пріоритетів. Формування ефективної бюджетної політики та дієвої моделі управління державними фінансами є запорукою стабілізації динаміки соціально-економічного розвитку та забезпечення реалізації державних функцій.

Література:

1. Наказ Мінекономрозвитку України від 29.10.2013 № 1277 «Про затвердження Методичних рекомендацій щодо розрахунку рівня економічної безпеки України» // [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.me.gov.ua/Documents/List?lang=uk-UA&tag=MetodichniRekomendatsii.

2. Звіт про виконання державного бюджету України у 2016 році. Державна казначейська служба // [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.treasury.gov.ua/main/uk/doccatalog/list?currDir=146477.

3. Закон України «Про Державний бюджет України на 2017 рік» // [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/1801-19.

4. Fiscal Monitor: Acting Now, Acting Together / International Monetary Fund, World Economic and Financial Surveys. – April, 2016, 87-88. Retrieved from https://www.imf.org/external/pubs/ft/fm/2016/01/fmindex.htm.

5. Бюджетна політика : прагматичні підходи до стратегічних рішень: Аврамченко К. В., Дешко А. Л., Жалило Я. А. та ін., – К., СТ-ДРУК, 2016. – 112 с. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://iser.org.ua/proekti/doslidzhennia/budget.

6. Презентація Закону України «Про Державний бюджет України на 2016 рік» / Міністерство фінансів України. – 11.01.2016 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.minfin.gov.ua/uploads/0/1201-14%20slides_budget_2016.pdf.

7. Наказ Міністерства фінансів від 29.01.2016 № 27 «Про затвердження Програми управління державним боргом на 2016 рік» // [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.minfin.gov.ua/news/view/nakaz-ministerstva-vid---pro-zatverdzhennia-prohramy-upravlinnia-derzhavnym-borhom-na--rik?category=borg&subcategory=derzhavnij-borg.

8. Про затвердження бюджету Пенсійного фонду України на 2016 рік : постанова Кабінет Міністрів України № 190від 10.03.2016 р.. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/190-2016-%D0%BF.

9. Офіційний сайт Світового Банку // [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.worldbank.org/uk/news/press-release/2016/04/01/ukarine-economic-update-spring-201.

10. Статистичні матеріали щодо державного та гарантованого боргу України станом на 31.12.2015 р. Міністерство фінансів України. [Електронний ресурс] – Режим доступу : http://www.minfin.gov.ua/news/view/statystychni-materialy-shchodo-derzhavnoho-ta-harantovanoho-derzhavoiu-borhu-ukrainy-u--rotsi?category=borg&subcategory=statistichna-informacija-schodo-borgu.

11. Інформація Міністерства фінансів України щодо виконання Державного бюджету України за 2015 рік // Урядовий кур'єр. – 02.03.2016 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://ukurier.gov.ua/uk/articles/informaciya-ministerstva-finansiv-ukrayini-08.

12. Рахункова палата України. Висновки щодо проекту Закону України «Про Державний бюджет України на 2017 рік» // [Електронний ресурс] – Режим доступу : http://www.ac-rada.gov.ua/control/main/uk/index.

© О. О. Лапко

Отримано: 24 лютого 2017 р.

Прорецензовано: 07 березня 2017 р.

Прийнято до друку: 16 березня 2017 р.

Лапко О. О. Проектне фінансування як інноваційний механізм реалізації інвестиційних проектів / О. О. Лапко // Наукові записки Національного університету «Острозька академія». Серія «Економіка» : науковий журнал. – Острог : Вид-во НУ«ОА», березень 2017. – № 4(32). – С. 165–170.

УДК: 005.8:330.322:336

JEL-класифікація: O-220

Лапко Олена Олександрівна,
доктор економічних наук, професор, завідувач кафедри фінансів та кредиту Міжнародного університету фінансів

ПРОЕКТНЕ ФІНАНСУВАННЯ ЯК ІННОВАЦІЙНИЙ МЕХАНІЗМ РЕАЛІЗАЦІЇ ІНВЕСТИЦІЙНИХ ПРОЕКТІВ

У статті розглянуто відмінності проектного фінансування, яке ґрунтується на самофінансуванні проекту протягом усього його життєвого циклу завдяки генеруванню грошових потоків, у зіставленні з комерційним фінансуванням мени масштабних інвестиційних проектів завдяки традиційним джерелам, що використовуються в управлінні інвестиційними проектами. Обґрунтовано можливості застосування механізму проектного фінансування в національній економіці.

Ключові слова: *проект, проектне фінансування, комерційне кредитування, проектний аналіз, проектна компанія, грошові потоки, залучені кошти, боргове навантаження, інвестори.*

Лапко Елена Александровна,
доктор экономических наук, профессор, заведующая кафедрой финансов и кредита Международного университета финансов

ПРОЕКТНОЕ ФИНАНСИРОВАНИЕ КАК ИННОВАЦИОННЫЙ МЕХАНИЗМ РЕАЛИЗАЦИИ ИНВЕСТИЦИОННЫХ ПРОЕКТОВ

Рассмотрены отличительные особенности проектного финансирования, которое базируется на самофинансировании проекта в течение всего его жизненного цикла за счет генерирования денежных потоков, в сопоставлении с коммерческим финансированием менее масштабных инвестиционных проектов за счет традиционных источников, используемых в управлении инвестиционными проектами. Обоснованы возможности использования механизма проектного финансирования в национальной экономике.

Ключевые слова: *проект, проектное финансирование, коммерческое кредитование, проектный анализ, проектная компания, денежные потоки, привлеченные средства, долговая нагрузка, инвесторы.*

Olena Lapko,
Doctor of Economics, Professor, Head of the Department of Finance and Credit, International University of Finance

PROJECT FINANCING AS AN INNOVATIVE MECHANISM OF REALIZATION OF INVESTMENT PROJECTS

The distinctive features of project finance are considered, which are based on the self-financing of the project throughout its life cycle by generating cash flows, compared to commercial financing of smaller scale investment projects at the expense of traditional sources used in the management of investment projects. The possibilities of using the mechanism of project financing in the national economy are grounded.

Key words: *project, project finance, project analysis, project company, cash flows, raised funds, debt load, investors.*

Постановка проблеми. В основі сучасних управлінських теорій, об'єктів досліджень, певних сфер діяльності лежить проектний підхід. Його використання обумовило розвиток таких навчальних дисциплін: проектний аналіз, управління проектами, проектне фінансування. Проектний підхід є особливо актуальним під час управління інвестиціями у сферах будівництва, нафтогазовидобутку, створенні та модернізації об'єктів інфраструктури, управлінні інноваційною діяльністю. Останнім часом проектний підхід поширюється також на сферу освіти, оскільки він дозволяє забезпечувати певні освітні програми чи проекти висококваліфікованими лекторами, викладачами, експертами, які спеціалізуються саме на вузькій проблематиці досліджень. Це дозволяє більш ґрунтовно вирішувати поставлені завдання, а також економити кошти відповідних освітніх установ, що витрачаються на утримання штатного персоналу. Особливо активно проектний підхід поширюється під час реалізації інвестиційних та інноваційних проектів, що й зумовлює актуальність проблеми та необхідність ґрунтовного дослідження нових механізмів проектного підходу.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питаннями проектного фінансування займалися зарубіжні та вітчизняні науковці, серед яких Бенджамін Есті, П. К. Невітт, Е. Йескомб, А. Суетін, І. Ніконова, В. Со-

словський, Г. Бардиш, В. Жуков та інші. Втім, дуже багато питань, починаючи з визначення проектного фінансування, залишаються дискусійними. Можна навести декілька визначень проектного фінансування (project fi nance): цільове кредитування позичальника для реалізації інвестиційного проекту без регресу або з частковим регресом кредитора на позичальника із забезпеченням через грошові потоки проекту; спосіб мобілізації різних джерел фінансування і комплексного використання різних інструментів, а також оптимального розподілу ризиків [1]; фінансування окремої господарської одиниці, при якому кредитор готовий на початковому етапі розглядати фінансові потоки і доходи цієї господарської одиниці як джерело погашення позики, а активи цієї одиниці – як додаткове забезпечення за позикою [2]; метод залучення довгострокового позикового фінансування для великих проектів за допомогою «фінансового інжинірингу», заснований на позику під грошовий потік, створюваний тільки самим проектом [3]; фінансування довгострокових проектів розвитку інфраструктури, промисловості, а також надання комунальних послуг із використанням специфічних інструментів із відсутнім або обмеженим регресом, у результаті чого позикові і власні кошти, використовувані для фінансування проекту, повертаються завдяки грошовим потокам, забезпечених реалізацією проекту [4]. Цього ж визначення дотримуються у своїх роботах [5; 6]. А деякі автори [7; 8] ототожнюють проектне фінансування з традиційним фінансуванням інвестиційних проектів. Утім, усі наведені визначення підкреслюють окремі особливості проектного фінансування, але не дають системного уявлення про проектне фінансування як специфічний механізм реалізації проектів, що підкреслює актуальність дослідження.

Мета і завдання дослідження. Метою статті є визначення особливостей проектного фінансування у порівняно з комерційним кредитуванням та обґрунтування можливостей застосування цього інноваційного механізму в Україні.

Виклад основного матеріалу. Перша угода, яка згодом отримала назву проектного фінансування, відбулася в 1930-і рр. у штаті Техас (США) щодо фінансування нафтовидобувної проектної компанії. Надалі на засадах використання проектного фінансування було побудоване метро в Лондоні, тунель під Ла-Маншем, великі інфраструктурні об'єкти. У 1970–1990-і рр. проектне фінансування інтенсивно розвивалося в електроенергетиці та інших галузях суспільної інфраструктури, широко застосовувалося для фінансування світового поширення мобільної телефонії. Найважливішими драйверами розвитку проектного фінансування в кінці XX – початку XXI ст. стала інтернаціоналізація глобального фінансового ринку і ринку інвестицій, а також приватизація підприємств громадської інфраструктури (зокрема, житлово-комунального господарства) в більшості розвинених ринкових країн.

Кожен проект характеризується параметрами, серед яких мета, вартість, бюджет і життєвий цикл проекту. Мета проекту визначає очікуваний результат реалізації проекту. Від того, наскільки конкретно сформульовано мету проекту, залежатиме тривалість життєвого циклу, вартість проекту, його ефективність. Досягнення мети або визнання того, що вона не може бути досягнута, свідчить про завершення проекту.

Вартість та бюджет проекту, на перший погляд, є тотожними категоріями, однак між ними є певні розбіжності. Якщо бюджет проекту – це запланована сума інвестицій, що затверджена цільовим призначенням для реалізації проекту, то вартість проекту, що вимірюється фактичними витратами, може перевищувати цю суму або бути меншою за неї. Як наслідок, у першому випадку компанії, яка реалізує проект, слід шукати і залучати додаткові інвестиційні ресурси. У другому випадку буде отримано економію, яка становитиме додатковий прибуток від реалізації проекту.

Під життєвим циклом проекту розуміють період від моменту зародження ідеї проекту до моменту досягнення мети, – тобто це послідовно виконувані стадії проекту: передінвестиційна, інвестиційна, експлуатаційна та завершення проекту. На передінвестиційній стадії проводиться проектний аналіз, щоб визначитись, якого обсягу фінансування потребує проект, хто може виступити інвесторами, спонсорами чи кредиторами проекту, кому буде цікава продукція (чи послуги), створена внаслідок реалізації проекту, яка його тривалість. Таким чином, під інвестиційним проектом розуміють комплекс дій (робіт, послуг, управлінських операцій і рішень), спрямованих на досягнення сформульованої мети, що вимагає здійснення інвестицій.

Серед інвестиційних проектів, які можна класифікувати за їх обсягами та сферою реалізації на малі, середні та великі, окремо виділяються дуже великі проекти, у реалізації яких зацікавлені не лише багато компаній, але й декілька країн. Такі великомасштабні проекти називаються мегапроектами, і вони потребують значних коштів для здійснення. Як правило, власних ресурсів ініціаторам проекту не вистачає, тому виникає потреба залучення інших джерел фінансування. Якщо до фінансування долучаються банки, то коштів одного банку також недостатньо. До того ж, ані один банк не буде вкладати всі свої тимчасово вільні інвестиційні ресурси в один проект, щоб уникнути ймовірних ризиків. Тому під час фінансування великомасштабних інвестиційних проектів використання звичайного банківського інвестиційного кредитування практично неможливе. Такі проекти потребують особливого фінансування, яке містить комплексні інвестиційні ресурси як стратегічних інвесторів (програмно-цільове фінансування з державних бюджетів країн, що задіяні в реалізації міжнаціональних проектів) та великих транснаціо-

нальних компаній, так і кошти мажоритарних інвесторів (приватних інвесторів, які є власниками цінних паперів, випущених під реалізацію проекту).

Таким чином, виникає новий механізм фінансування великомасштабних міжнародних проектів – проектне фінансування, який здатний до забезпечення їхнього самофінансування. Саме в таких випадках використання механізму проектного фінансування є доцільним. В умовах глобалізації він дозволяє долучати до фінансування великих за масштабами проектів інвестиційні ресурси банків, стратегічних небанківських фінансових посередників (інвестиційних компаній, недержавних пенсійних фондів), держави, юридичних та фізичних осіб, зацікавлених у реалізації проекту,

Проектне фінансування – це фінансування великомасштабних довгострокових проектів (програм) розвитку та модернізації інфраструктури, промисловості, енергетики, інноваційних програм та проектів із використанням специфічних фінансових інструментів. У результаті позикові і власні кошти, що використані для фінансування проекту, повертаються завдяки грошовим потокам, забезпечених реалізацією проекту. Інакше кажучи, проектне фінансування – це така структура запозичень, повернення коштів при якій базується на першочерговому використанні грошових потоків, що генеруються проектом, а всі активи, права та вигоди є цінними паперами вторинного ринку і своєю чергою їх використовують як забезпечення.

Проектне фінансування особливо привабливо для приватного сектора економіки, оскільки дає можливість позабалансового фінансування великих проектів. Цей механізм дозволяє їм реалізацію капіталомістких проектів в умовах обмеженого регресу. Це передбачає, що в разі невдачі кредитори мають обмежене право перекладати на позичальника відповідальність за погашення кредиту (зазвичай таке право обмежене вартістю майна, створеного завдяки залученим коштам під час реалізації проекту).

На ринках, що розвиваються, проектне фінансування дає можливість добре структурованим і економічно обґрунтованим проектам бути реалізованими навіть у тому випадку, коли організатори проекту не в змозі надати необхідний обсяг фінансування і взяти на себе всі ризики, пов’язані з реалізацією проекту. Розроблений механізм поділу інвестиційних витрат, ризиків і винагороди між зацікавленими сторонами дозволяє підвищити ймовірність залучення необхідних коштів, що забезпечує вчасну реалізацію проекту.

Структури проектного фінансування можуть відрізнятися залежно від специфіки фінансування проекту, особливостей призначення проекту, а також від виду договору (контракту), що є основою для фінансування. Але існують загальні принципи, що лежать в основі методу проектного фінансування: проектне фінансування використовується для фінансування «виокремленого» проекту через юридичну особу, що спеціалізується на реалізації цього проекту, – проектну (управлінську) компанію.

Як правило, частіше проектне фінансування застосовується для нового проекту, ніж для вже створеного бізнесу (зазвичай використовують під час реструктуризації заборгованості). Джерело повернення вкладених коштів – прибуток від реалізації інвестиційного проекту. Частка залученого капіталу в загальному обсязі фінансування проекту становить 70–80% (великий «фінансовий важіль»). Для позикового капіталу під час проектного фінансування інвестори не надають забезпечення та гарантії, або забезпечення та гарантії не повністю покривають фінансові ризики за проектом. Позикодавці під час виплати відсотків і боргів розраховують переважно на надходження грошових коштів від реалізації проекту (майбутній прибуток), а не на вартість активів та фінансові показники компанії. Основними гарантіями для кредиторів є контракти компанії, ліцензії і виняткові права використання і розробки цінних активів, або технології і виробництво конкурентоспроможної продукції. Проект має обмежений термін життя – термін дії контракту або ліцензії на види робіт або розробку активів, термін введення в експлуатацію об’єктів або споруд, початок серійного випуску продукції.

У процесі реалізації великих інвестиційних проектів, які виконуються на основі принципів проектного фінансування, бере участь велика кількість організацій і компаній. Учасниками проекту та процесу проектного фінансування є спонсори проекту – компанії та фізичні особи, безпосередньо зацікавлені в результатах проекту, які просувають проект, узгоджують різні питання, отримують відповідні дозволи і з великою імовірністю є засновниками проектної компанії; постачальники і підрядники – компанії, що мають договірні зобов’язання поставляти товари і послуги, пов’язані з таким проектом; покупці, з якими проектна компанія заздалегідь укладає довгостроковий контракт на покупку певної кількості виробленої продукції (послуг); Уряд країни, у якій здійснюється проект (видача необхідних дозвільних документів, закупівлі, участь в якості акціонера, спонсора проекту, надання певних гарантій); команда менеджерів, що відповідають за здійснення проекту; кредитори – структури, які надають проектній компанії ресурси в борг на обумовлений період часу і на заздалегідь узгоджених умовах; консультанти проекту, що компетентні в різних аспектах здійснення діяльності.

Найважливіша особливість проектного фінансування полягає в тому, що для реалізації конкретного проекту створюється спеціальна проектна компанія (SPV – special purpose vehicle, SPE – special purpose entity), яка залучає ресурси (не тільки грошові) для реалізації проекту, здійснює реалізацію проекту і роз-

раховується з кредиторами й інвесторами проекту з коштів (грошового потоку), що генеруються самим проектом.

Друга особливість проектного фінансування полягає в практичній відсутності активів для забезпечення повернення отриманих позикових коштів на початковому етапі інвестиційної стадії проекту. Забезпеченням повернення позикових коштів, що залучаються SPV, є грошовий потік, що генерується проектом. Виплати відсотків і основної частини боргу здійснюються завдяки грошовим потокам такого проекту. Таким чином, проектне фінансування дозволяє компаніям істотно знизити витрати з розвитку підприємства завдяки отриманню порівняно недорогих інвестиційних кредитів, оскільки в його основу покладена ідея фінансування завдяки доходам, які принесе проект у майбутньому.

На відміну від комерційного кредитування, яке передбачає, що позичальник відповідає перед кредитором усім бізнесом, під час проектного фінансування цю роль виконують грошові потоки від реалізації конкретного проекту. Тому навіть обтяжена боргами компанія, яка започаткувала перспективний проект, може розраховувати на проектне фінансування, оскільки проектні інвестиції не ведуть до зростання боргового навантаження безпосередньо на компанію, а отримуються на реалізацію проекту. У цьому випадку на свої поточні потреби компанія може залучати позикові ресурси без скорочення кредитного ліміту. Ризик у цьому випадку буде поділений між позичальником і інвестором.

Наступною особливістю проектного фінансування є те, що в разі освоєння коштів на інвестиційній стадії проекту створені (придбані) активи можуть оформлятися як заставне забезпечення. Саме ця особливість дозволяє віднести проектне фінансування до ризикованих форм фінансування. Ризики, як і дохід від проекту, спонсор ділить із залученими інвесторами – власниками акцій і кредиторами різних рівнів. Тому під час вкладення коштів у проект інвестори дивляться насамперед на прибутковість проекту, а не на здатність спонсора відшкодувати збитки, якщо проект провалився.

Ще один плюс проектного фінансування полягає в тому, що воно передбачає багато форм надання коштів. Крім прямих інвестицій, можливе створення різних спільних підприємств, випуск боргових паперів або створення синдикатів по фінансуванню проекту. Це робить можливим, наприклад, створення нової компанії під реалізацію проекту, яка формально не матиме відношення до вже наявних. Хоча вдаватися до проектного фінансування з входженням інвестора в капітал компанії небезпечно: в разі форс-мажорних обставин ризик втратити перспективну компанію, яка зазнає тимчасових труднощів, є цілком реальним.

З огляду на перелічені особливості, можна дати таке визначення проектного фінансування: це механізм фінансування спеціально створеної для реалізації проекту компанії (SPV), при якій майбутні грошові потоки проекту є основним забезпеченням повернення позикових коштів і виплати доходів інвесторам.

Проектне фінансування ґрунтується на прогнозах майбутнього розвитку проекту та проектної компанії, залежить від ефективності функціонування проектної компанії та ефективної реалізації проекту. Тут важливі стратегія розвитку проекту та перспективи розвитку відповідного бізнесу.

Поряд із зазначеними особливостями, для проектного фінансування характерні такі риси: комплексний аналіз обраного проекту з метою визначення необхідних ресурсів, поділ ризиків між зацікавленими сторонами проекту та їх моніторинг; використання показників, що характеризують «запас міцності» проекту; тендерний підхід до вибору постачальників і підрядників; розвинена система контрактного права; комплексний моніторинг етапів реалізації проекту.

Основні переваги проектного фінансування, що визначають мотиви його застосування, зводять до такого:

– обмеження відповідальності спонсора (спонсорами в проектному фінансуванні називаються засновники проектної компанії, що надають акціонерний капітал); кредитори проектної компанії покладаються тільки на забезпечення самого проекту і його здатність генерувати достатній для покриття зобов'язань грошовий потік;

– високе боргове навантаження, складова до 90% вартості проекту [5]; вартість боргового фінансування враховує ризики проекту;

– можливість створювати кілька проектних компаній для реалізації портфеля проектів великої компанії (банку) і винесення ризиків проектів за баланс цієї компанії (банку);

– скорочення так званих «агентських витрат», що відображають суперечності між акціонерами в разі виконання проекту «всередині» компанії.

За даними міжнародного журналу «Project Finance and Infrastructure Finance», обсяг угод проектного фінансування у світі виріс із 2001 по 2008 р. більше ніж у 3 рази і склав на кінець 2008 р. 193,5 млрд дол. Починаючи з 2009 р., в результаті глобальної фінансово-економічної кризи обсяг проектного фінансування у світі скоротився. Лідером серед секторів економіки щодо застосування проектного фінансування є енергетика. На частку цього сектора припадає 40% обсягу глобального ринку проектного фінансування, 38% припадає на частку інфраструктури.

Світова практика проектного фінансування використовує три основні види проектного фінансування: банківське, корпоративне та за участю держави.

У банківському проектному фінансуванні (коли банк або кілька банків організовують фінансування інвестиційного проекту) розрізняють такі види:

– без права регресу (обороту) банку (non recourse fi nan cing), при чому можливість регресивних позовів до підприємств, які беруть участь у проекті, практично повністю виключається. Позичальник (SPV) не має активів для забезпечення повернення позикових коштів; виплата відсотків і погашення позик гарантується завдяки руху грошового потоку (cash flow) й активів самого проекту. Це вид «чистого» проектного фінансування відповідно до наведеного вище визначення, а також найбільш ризикова схема фінансування, тому вона найбільш вартісна для проектної компанії;

– з обмеженим регресом (оборотом) банку (limited recourse fi nancing), при цьому проектна компанія або сама має часткове забезпечення, або його надали треті особи (наприклад, спонсори проекту); це найбільш поширений вид проектного фінансування;

– з повним регресом (оборотом) банку на позичальника (full recourse financing) – традиційне кредитування; ініціатор проекту відображає проект на своєму балансі і несе повну відповідальність за повернення позикових коштів. Корпоративне проектне фінансування передбачає наявність у підприємства (проектної компанії) достатнього обсягу власних коштів для фінансування інвестиційного проекту.

Із 1990-х рр. широкого поширення набуло ДПП як один із видів (механізмів) проектного фінансування «з державним плечем», при якому держава (або регіональні органи влади) для реалізації соціально значущих інвестиційних проектів у публічному секторі залучають приватний капітал для спільного фінансування і реалізації проекту.

ДПП – це залучення на контрактній основі органами влади приватного капіталу для більш ефективного та якісного виконання завдань, що належать до публічного сектору, на умовах компенсації витрат, поділу ризиків, зобов'язань, компетенцій.

Схемам фінансування проектів, що реалізуються на основі державно-приватного партнерства, властиві всі особливості проектного фінансування – наявність проектної компанії, що генерується проектом грошовий потік як основа розрахунку з кредиторами й акціонерами, застосування складної системи фінансових інструментів і контрактів. Тому ДПП можна назвати формою або механізмом проектного фінансування. Однак проекти ДПП можуть реалізовуватися і з використанням більш простих інструментів і форм фінансування проектів. Проекти ДПП – це і великі державні проекти, що мають велике соціальне значення в галузі інфраструктури, житлово-комунального господарства, транспорту, культури, охорони здоров'я, освіти, а також невеликі типові проекти, що мають велике соціальне значення. Особливості цих проектів – значна тривалість (10–50 років), низька комерційна ефективність, недостатність бюджетних коштів.

У світовій практиці застосовують багато форм концесій, які можна умовно розділити на дві групи:

– типова концесія. Концедент (власник активу – об'єкта концесії) передає актив концессіонеру (проектної компанії). Концесіонер інвестує в об'єкт концесії, отримує плату з користувачів наданих послуг (населення, юридичних осіб) та сплачує концеденту за користування об'єктом (платні дороги, медичні центри та ін.);

– концесійна угода, при якій проектна компанія отримує виручку у формі платежів держави (концедента) за надані послуги (продукцію). Прикладами таких договорів є так звані контракти життєвого циклу (LCC – life cycle contracts). Відповідно до LCC проектна компанія повинна спроектувати, побудувати, профінансувати і підтримувати об'єкт протягом усього життєвого циклу. Держава починає платити проектній компанії винагороду після здачі збудованого об'єкта в експлуатацію. Навантаження на бюджет відкладається на час будівництва та введення в експлуатацію об'єкта. Важливо також і те, що збудований об'єкт не можна зробити платним (школи, міське освітлення, цифрове телебачення тощо).

В Англії поряд із формою ДПП (PPP – public private partnership) для фінансування публічних проектів (будівництва публічних об'єктів) застосовується така форма проектного фінансування, як приватна фінансова ініціатива (PFI – public fi nance initiative) – фінансування будівництва громадських об'єктів на приватні кошти. Для вибору того чи іншого виду проектного фінансування ключовими факторами є особливості та специфіка інвестиційного проекту. Оскільки проектне фінансування займає багато часу, велика трудомісткість і тривалість опрацювання та структурування проекту, залучаються фахівці в різних галузях знань, використовується складна система контрактів, угод і договорів між учасниками проекту, проектне фінансування рекомендується застосовувати для інвестиційних проектів велику вартість, складних, соціально значущих. Традиційно проектне фінансування використовують для проектів вартістю від 200 млн дол. Проте на сьогодні проектне фінансування використовується практично у всіх галузях: енергетика (виробництво, переробка, транспортування нафти, газу, вугілля, води, вітру); телекомунікації; хімічне і нафтохімічне виробництво; будівництво тунелів, доріг, мостів, аеропортів, морських і річкових портів; видобуток сировинних ресурсів; екологія; будівництво залізниць, метро; будівництво шкіл, лікарень, університетів, об›єктів культури, спорту тощо.

Практикою проектного фінансування вироблені кількісні критерії (обмеження), які використовують для скорочення ризиків провайдерів фінансових ресурсів і, крім того, для визначення обсягу та вартості позикового фінансування. Ці критерії можна умовно розділити на дві групи:

– співвідношення залученого та власного капіталу проектної компанії (D/E – debt to equity ratio) в загальному обсязі фінансування проекту;

– коефіцієнти покриття боргу за проектом (debt cover ratio).

Показник D/E проектної компанії є важливим фактором, що враховується банком під час розгляду заявки на фінансування проекту. Він характеризує структуру капіталу проектної компанії і його середньозважену вартість (WACC), яка визначає мінімально необхідний рівень внутрішньої прибутковості проекту. Величина співвідношення позикового і власного капіталу, необхідна банками, залежить від галузевої приналежності проекту і від стадії життєвого циклу, на якій знаходиться проект. Чим більший ризик проекту, тим більше необхідна величина частки власного капіталу. Так, для початкової передінвестиційної стадії життєвого циклу проекту середньостатистична величина співвідношення D / E становить 70%: 30% або 80%: 20%. Якщо проектна компанія звертається в банк за фінансуванням проекту на більш пізніх стадіях життєвого циклу проекту, вимоги до частки власного капіталу можуть бути нижчі. Для галузей з більшим ступенем невизначеності майбутніх продажів продукції й отримання запланованої виручки від реалізації проекту (наприклад, продукції машинобудування з недостатнім рівнем конкурентоспроможності) співвідношення D / E може бути 50%: 50%. Для галузей, обсяг продажів продукції яких більш визначений (підприємства паливно-енергетичного комплексу), співвідношення D / E може відповідати середньостатистичному або навіть складати 90%: 10%.

Друга група показників – коефіцієнти покриття боргу – характеризують можливості проектної компанії розраховуватися за борговими зобов'язаннями. Ці показники можуть бути двох видів: інтервальні і кумулятивні. Найбільш часто використовують інтервальний показник коефіцієнт покриття боргу – DCRt (debt coverage ratio), що розраховується за певний період часу (наприклад, рік). Він є відношенням фактичного (або розрахункового – в бізнес-плані) значення за t-й період часу вільного грошового потоку проектної компанії, що реалізує проект (FCFt), до величини заборгованості (з відсотками) проектної компанії (Debtt), яка повинна бути виплачена за цей період (за всіма кредитними договорами та зобов'язаннями позики):

$$DCRt = FCFt / Debtt.$$

У практиці проектного фінансування величина DCR повинна становити від 1,2 до 2 – залежно від ризиків проекту і рейтингу кредитоспроможності проектної компанії. Чим більше ризик проекту, тим більше необхідна кредитором величина показника DCR. Оскільки ризики проекту найбільші на початковому етапі інвестиційної стадії життєвого циклу, кредитори враховують це і встановлюють більш високе значення DCR для цього періоду.

Висновки. Отже, через брак масштабних інвестиційних проектів в Україні механізми проектного фінансування практично не використовують. Найбільш масштабні проекти в Україні фінансувалися шляхом об'єднання інвестиційних ресурсів декількох банків, але сьогодні, у зв'язку зі складною політичною ситуацією в країні та кризовим станом вітчизняної банківської системи, таких проектів у цивільній сфері майже немає. Втім, розвиток країни є неможливим без здійснення масштабних проектів із модернізації базових стратегічних галузей промисловості, інноваційних проектів в аерокосмічному комплексі, енергетиці, машинобудуванні, транспорті, аграрній сфері. Саме тоді виникне потреба в залученні значних інвестиційних коштів іноземних стратегічних партнерів (країн, транснаціональних компаній, банків, інвестиційних компаній тощо). Тому дослідження механізму проектного фінансування, його методів, моделей, інструментів, систем мотивації на засадах вивчення та аналізу зарубіжного досвіду залишається актуальною проблемою.

Література:

1. Esty, Benjamin C. Modern Project Finance Teaching Notes. New York : John Wiley & Sons, Inc., 2004.

2. Nevitt Peter K., Fabozzi Frank J. Project Financing / Nevitt Peter K., Fabozzi Frank J. – 7th Edition // ISBN 1 85564 791 5. Published 2000. – 498 p.

3. Йескомб Э. Р. Принципы проектного финансирования / Э. Р. Йескомб ; пер. с англ. И. В. Васильевской / Под общ. ред. Д. А. Рябых. – Москва : Вершина, 2008.

4. Суэтин А. А. Проектное финансирование / А. А. Суэтин // Бизнес и банки. – 2006. – № 39.

5. Никонова И. А. Проектный анализ и проектное финансирование / И. Никонова. – М. : Альпина-Паблишер. – 2012. – 154 с.

6. Сословський В. Г. Проектне фінансування в схемах : навч. посібник для самост. вивч. дисц. / В. Г. Сословський. – К. : «Новий Світ-2000», 2011.

7. Бардиш Г. О. Проектне фінансування : підручник / Г. О. Бардиш. – 3-тє вид., перероб. та доповн. – К. : «Хай-Тек-Прес», 2008. – 464 с.

8. Жуков В. В. Проектне фінансування : навч. посібник / В. В. Жуков. – 2-ге вид., випр. і доп. – Харків : ВД «ІНЖЕК», 2004. – 248 с.

© Ю. В. Пасічник

Отримано: 21 березня 2017 р.

Прорецензовано: 25 березня 2017 р.

Прийнято до друку: 30 березня 2017 р.

Пасічник Ю. В. Методологічні підходи щодо дослідження парадигми соціальних фінансів / Ю. В. Пасічник // Наукові записки Національного університету «Острозька академія». Серія «Економіка» : науковий журнал. – Острог : Вид-во НУ«ОА», березень 2017. – № 4(32). – С. 171–174.

УДК 336.012.23

JEL-класифікація: A 13

Пасічник Юрій Васильович,
доктор економічних наук, професор, професор кафедри фінансів Національного університету біоресурсів і природокористування України, м. Київ

МЕТОДОЛОГІЧНІ ПІДХОДИ ЩОДО ДОСЛІДЖЕННЯ ПАРАДИГМИ СОЦІАЛЬНИХ ФІНАНСІВ

Стаття присвячена дослідженню поняття «соціальні фінанси», визначенню їхньої ролі в суспільному розвитку. На основі виконаного дослідження та узагальнення наявної методології встановлено інвестиційну складову соціальних фінансів спрямовану на одночасне отримання соціального та економічного ефекту, який досягається за допомогою фінансового інструментарію (соціальних організації, соціальних фінансових інвестиційних фондів та облігацій соціального впливу). Запропоновано авторський підхід щодо визначення ролі соціальних фінансів у перерозподільних відносинах.

Ключові слова: *інвестиції, інструменти, соціальна сфера, організація, прибуток, соціальні фінанси, фінансові відносини, фінансові ресурси.*

Пасичник Юрий Васильевич,
доктор экономических наук, профессор, профессор кафедры финансов Национального университета биоресурсов и природопользования Украины

МЕТОДОЛОГИЧЕСКИЕ ПОДХОДЫ ИССЛЕДОВАНИЯ ПАРАДИГМЫ СОЦИАЛЬНЫХ ФИНАНСОВ

Статья посвящена исследованию понятия «социальные финансы», определению их роли в общественном развитии. На основании выполненного исследования и обобщения существующей методологии, установлено инвестиционную составляющую социальных финансов направленную на одновременное получение социального и экономического эффекта, который достигается с помощью финансового инструментария (социальных организаций, социальных финансовых инвестиционных фондов и облигаций социального воздействия). Предложен авторский подход определения роли социальных финансов в перераспределительных отношениях.

Ключевые слова: *инвестиции, инструменты, социальная сфера, организация, прибыль, социальные финансы, финансовые отношения, финансовые ресурсы.*

Yurii Pasichnyk,
d.e.s., professor, professor of the department of finance, National University of Life and Environmental of Ukraine

METODOLOGICAL APPROACHES TO THE STUDY OF THE PARADIGM OF SOCIAL FINANCE

The article is devoted to the study of the concept of «social finance», the definition of their role in social development. Based on the research carried out and generalization of the existing methodology, an investment component of social finance has been established aimed at simultaneously obtaining a social and economic effect, which is achieved with the help of financial instruments (social organizations, social financial investment funds and social bond bonds). An author›s approach is proposed to define the role of social finance in redistribution relations.

Key words: *investment, tools, social sphere, organization, profit, social finance, financial relations, financial resources.*

Постановка проблеми. Суспільні та політичні перетворення в державі, що супроводжуються поглибленням фінансової кризи, вимагають від урядових структур побудови принципово нових адаптивних механізмів економічної стабілізації, спрямованих на реалізацію конституційних прав громадян щодо соціального захисту. Перманентне зростання видатків на соціальну сферу, в умовах економічної нестабільності та ведення бойових дій на Сході країни, унеможливлює якісне забезпечення державою соціальних гарантій населення, а значить виникає об'єктивна необхідність пошуку альтернативних джерел фінансування соціальної сфери, зокрема залучення приватного сектору та підприємницьких структур.

Р. Шиллер зазначає: «Соціальні фінанси, як фінансовий інструмент, поєднують кредитування й інвестування соціально орієнтованих компанії, благодійних організації, а також облігації соціального впливу, венчурну філантропію тощо – основним призначенням яких є залучення коштів шляхом емісії акцій та мікрофінансування» [5].

Вагоме місце в цьому процесі в розвинених країнах займають соціальні фінанси, що забезпечують перерозподіл частини фінансового капіталу в соціальну сферу економіки з метою здійснення соціальних змін.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Оскільки підтримка соціальної сфери є пріоритетним напрямом діяльності держави, тому вдосконалення механізму фінансування цієї галузі залишається актуальним аспектом сьогодення. Обраний урядом напрям побудови «соціальної держави» зумовив значну кількість досліджень соціального характеру. Так, у працях західних науковців – У. Беверіджа, Д. Роулс, Р. Шиллера та інших досліджено питання функціонування соціальної сфери та забезпечення соціальних гарантій населення. Проблеми фінансування соціальної сфери є одними з найактуальніших і обговорюваних як у політичних, так і в наукових колах. Зокрема, наукові доробки вітчизняних учених – О. Амоші, В. Андрущенко, В. Гейця, В. Дем'янишина, М. Крупки, О. Кириленко, Е. Лібанової, І. Чугунова та інших присвячені цій проблематиці. Доречно буде зазначити, що основні результати виконаних досліджень спрямовані на забезпечення соціальних гарантій коштом державного та місцевого бюджетів, залишаючи поза увагою розвиток та підтримку некомерційних організацій, як новітнього інструментарію соціальної політики в державі.

Мета і завдання дослідження. Основна мета дослідження полягає у з'ясуванні дефініції «соціальні фінанси», визначенні їхньої ролі та місця в соціальній сфері держави.

Виклад основного матеріалу. За своїм змістом соціальні фінанси є специфічною підсистемою фінансової системи держави, роль яких полягає в суспільній підтримці громадян та місцевого самоврядування.

Зародження соціальних фінансів відбулося наприкінці XX ст. у Великій Британії та США, а 1970 р. відбулось визнання соціальних фінансів як фінансового інституту. Подальше становлення концепції соціальних фінансів супроводжувалося розвитком суспільства у 80–90-х рр. XX ст. та поширювалося на інші крани світу.

Соціальні фінанси можна розглядати з різних боків – залежно від суб'єкта економічної діяльності. З одного боку – це ідеологія, яка проголошує, що гроші існують не заради грошей, а заради позитивних змін у суспільстві, а з другого боку – це конкретні інструменти, які дозволяють підвищувати економічну стабільність господарюючого суб'єкта.

Вивчення результатів досліджень українських науковців з окресленої проблематики, дозволило констатувати, що у вітчизняній практиці переважним поняттям є «фінансування соціальної сфери» [1], тоді, як дефініція «соціальні фінанси» практично не досліджується.

Світова практика свідчить, що сфера застосування та впливу соціальних фінансів є значно розгалуженою та багатогранною порівняно із традиційним фінансуванням. Так, А. Ніколс і Дж. Емерсон стверджують про розлогість терміна «соціальні фінанси», адже він: відображає складну комбінацію різних логік і типів раціональності, що супроводжуються множинними системами цінностей і калькуляцій щодо очікуваного інвестиційного прибутку; містить повніший спектр інструментів, гібридних моделей фінансування й структурованих угод з використанням різних видів капіталу [7].

Соціальні фінанси за версією організації «Social Finance UK» є підходом до управління грошовими коштами, що передбачає одночасне отримання як соціального, так і економічного доходу. Соціальні фінанси включають інвестування в розвиток громад, мікрокредитування, імпакт-інвестування та надання позик соціальним підприємствам і бізнесу, що веде діяльність на засадах сталого розвитку» [9].

На думку Т. Пікета, соціальні фінанси є «…джерелом ресурсів для соціального впливу й критикою сучасної фінансової системи, що стимулює соціальну нерівність і екологічні прогалини ринку» [8, с. 71].

Отже, «соціальні фінанси» у європейській практиці переважно використовують із позиції забезпечення ресурсами організацій, які вирішують соціально змістовні проблеми та мають на меті пошук і акумуляцію коштів [4].

Канадською цільовою групою із соціальних фінансів досліджуване поняття визначено, як «… підхід до мобілізації приватного капіталу, який забезпечує соціальні дивіденди та економічну віддачу для досягнення соціальних та екологічних цілей» [10]. Мобілізації приватного капіталу на соціальні блага створює можливості для інвесторів для фінансування проектів, що дозволяють суспільству та громадським організаціям отримати доступ до нових джерел фінансування.

Д. Шейман визначає «соціальні фінанси» як «…елемент нового виду економіки – економіки суспільної солідарності» [6, с. 13].

Отже, через призму виконаного дослідження можна стверджувати про брак єдиного визначення дефініції «соціальні фінанси», беручи до уваги складність фінансових відносин щодо формування фінансових ресурсів.

На нашу думку, соціальні фінанси, як особливе відгалуження від фінансового та соціологічного напрямів суспільних наук, покликані в комплексі з'ясовувати стан проблеми та знаходити ефективніші напрями дій [3, с. 19]. Об'єктом соціальних фінансів є грошові потоки в усіх їх проявах як на рівні загальнодержавному, так і на рівні господарюючих суб'єктів, а практичним аспектом поняття є з'ясування

мотивів під час прийняття фінансових рішень з урахуванням поведінки суб'єктів на рівні між державами, національному і регіональному, підприємства, сім'ї [2, с. 123].

Д. Шейман зауважує: « Суб'єкти фінансових відносин у сфері соціальних фінансів, зазвичай, представлені некомерційними організаціями, основною метою діяльності яких є досягнення соціального ефекту від вкладання коштів, що дає можливість вийти за рамки традиційного фандрайзингу» [6, с. 10].

Серед основних інструментів реалізації соціальних фінансів канадські фахівці виокремлюють:

– соціальні підприємства – організації, що використовують ринковий підхід для досягнення соціальних цілей;

– соціальні фінансові інвестиційні фонди – фонди, які надають інвесторам можливість направити свої кошти на розв'язання суспільних потреб, але не задля отримання прибутку;

– облігації соціального впливу – угода між державою й зовнішніми організаціями, у якій уряд визначає бажані соціальні результати й зобов'язується сплатити визначену суму, у разу їхнього досягнення [10].

Отже, соціальні фінанси за своїм змістом є частиною соціального інвестування, які своєю чергою є ресурсами досягнення соціальних змін. Зазвичай соціальні інвестиції охоплюють фінансовий, соціальний та людський капітал, але на відміну від звичайного інвестування, соціальні фінанси спрямовані на одержання конкретного «ефекту» для суспільства, тобто цілеспрямованого вкладання коштів із метою поліпшення соціальних показників. Отримані під час дослідження результати дозволили визначити місце та роль соціальних фінансів у перерозподілі ресурсів для отримання соціального ефекту (рис. 1).

Рис. 1. Місце соціальних фінансів у перерозподільних відносинах

Джерело: узагальнено автором.

Визначаючи місце соціальних фінансів у суспільному перерозподілі, варто зазначити, що саме за допомогою соціального інструментарію (соціальних підприємств та інвестиційних фондів) можливе своєчасне та належне фінансування соціальних послуг та підтримання соціальної інфраструктури. Своєю чергою як складова фінансової системи держави соціальні фінанси з метою стимулювання учасників соціальних відносин забезпечують реалізацію певних пільгових програм щодо таких підприємств та державних гарантій щодо повернення інвестицій.

Висновки. Отже, результати виконаного дослідження визначили нестачу єдиного підходу до поняття «соціальні фінанси», разом із тим було визначено їх специфічне значення в суспільному розвитку. Характеризуючи їхнє значення для держави в напрямі забезпечення соціальної сфери, зазначимо, що необхідною умовою підтримки соціальних фінансів із боку держаного та приватного сектора є посилення ролі позабюджетних джерел, а саме: нетрадиційних форм залучення засобів підприємницьких структур та домогосподарств до фінансування соціального розвитку; розширення сфери платності соціальних послуг диференційованої якості; залучення потенціалу некомерційних організацій до вирішення соціально значущих завдань тощо.

Література:

1. Васильчук І. Соціалізація фінансів під впливом парадигми сталого розвитку [Електронний ресурс] / І. Васильчук // Ефективна економіка. – 2014. – № 3. – Режим доступу : http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=2881.

2. Пасічник Ю. Бюджетний потенціал економічного зростання в Україні : [моногр.] / Ю. Пасічник ; Ін-т економіки пром-сті. – Донецьк : ТОВ «Юго-Восток, Лтд», 2005. – 642 с.

3. Пасічник Ю. Концептуальні засади соціальних фінансів як окремої галузі фінансової науки / Ю. Пасічник // Проблеми науки. – 2004. – № 1. – С. 16–21.

4. Продукт НКО – це цивілізоване добро [Електронний ресурс] – Режим доступу : http://philanthropy.ru/intervyu/2012/06/06/7883/#.UoqBZSfPIsY.

5. Шиллер Р. Дж. Финансы и хорошее общество // Р. Шиллер. – М. : И-во Института Гайдара, 2014. – 503 с.

6. Шейман Д. Где мы окажемся, выйдя за рамки фандрайзинга [Электронный ресурс] / Д. Шейман // Деньги и благотворительность. – 2012. – № 75. – С. 10–13. – Режим доступа : http://philanthropy.ru/wp-content/uploads/2012/03/DiB75.pdf.

7. Nicholls A., Emerson J. Social finance : Capitalizing social impact // Social Finance / ed. by A. Nicholls, R. Paton, J. Emerson.Oxford, 2015.

8. Piketty T. Putting Distribution Back at the Center of Economics : Reflections on «Capital in the Twenty-First Century» // The Journal of Economic Perspectives. – 2015. – Vol. 29, – no. 1. – P. 67–88.

9. Social Finance Uk [Electronic resource]. – Mode of access : http://www.socialenterprise.org.uk/-dictionary.

10. The Canadian Task Force on Social Finance [Electronic resource]. – Mode of access : http://www.marsdd.com/wp-content/uploads/2012/06/socialfinance_ taskforcereport_2010.pdf.

© Л. О. Примостка

Отримано: 27 лютого 2017 р.

Прорецензовано: 06 березня 2017 р.

Прийнято до друку: 14 березня 2017 р.

Примостка Л. О. Вплив економічних циклів на банківську діяльність / Л. О. Примостка // Наукові записки Національного університету «Острозька академія». Серія «Економіка» : науковий журнал. – Острог : Вид-во НУ«ОА», травень 2017. – № 4(32). – С. 175–180.

УДК 336.71

JEL-класифікація: G 21

Примостка Людмила Олександрівна,
доктор економічних наук, професор, завідувач кафедри менеджменту банківської діяльності,
ДВНЗ «Київський національний економічний університет імені Вадима Гетьмана»

ВПЛИВ ЕКОНОМІЧНИХ ЦИКЛІВ НА БАНКІВСЬКУ ДІЯЛЬНІСТЬ

У статті досліджено взаємозв'язок економічних циклів та банківської діяльності, систематизовано причини виникнення та механізми прояву економічних циклів різної довжини. Виявлено особливості протікання та тривалість економічних циклів у вітчизняних умовах. Проаналізовано динаміку співвідношень обсягу сукупного кредитного портфеля банків, внутрішнього валового продукту та резерву за кредитними операціями банків. Виявлено роль банківського кредитування на різних фазах економічного циклу, обґрунтовано заходи, спрямовані на послаблення негативного впливу кредитної експансії на циклічність економіки.

Ключові слова: *циклічність економічного розвитку, кредит, трансляція ризиків, якість кредитного портфеля, резерви, контрциклічне регулювання.*

Примостка Людмила Александровна,
доктор экономических наук, профессор, заведующий кафедрой менеджмента банковской деятельности,
ГВУЗ «Киевский национальный экономический университет имени Вадима Гетьмана»

ВЛИЯНИЕ ЭКОНОМИЧЕСКИХ ЦИКЛОВ НА БАНКОВСКУЮ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ

В статье исследована взаимосвязь экономических циклов и банковской деятельности, систематизированы причины возникновения и механизмы проявления экономических циклов разной длины. Выявлены особенности протекания и длительность экономических циклов в отечественных условиях. Проанализирована динамика соотношений объемов совокупного кредитного портфеля банков, внутреннего валового продукта и резерва по кредитным операциям банков. Выявлена роль банковского кредитования на разных фазах экономического цикла, обоснованы меры, направленные на ослабление негативного влияния кредитной экспансии на цикличность экономики.

Ключевые слова: *цикличность экономического развития, кредит, трансляция рисков, качество кредитного портфеля, резервы, контрциклическое регулирование.*

Lyudmila Prymostka,
Professor, Head of Department of Management and Banking,
SHEI «Kyiv National Economic University named after Vadym Hetman»

THE IMPACT ECONOMIC CYCLES ON BANKING

The interrelation between economic cycles and banking, systemated causes and mechanisms of manifestation of economic cycles of different lengths. Featured of occurrence and duration of economic cycles in domestic conditions. Analized the dynamics of volume ratio of total loan portfolio of banks, gross domestic product and the reserve for credit operations of banks. Detected the role of bank lending in different phases of the economic cycle, reasonable measures aimed at easing the negative impact of credit expansion on the cyclical economy.

Key words: *the cyclical nature of economic development, credit, broadcast risks, quality of loan portfolio, reserves, countercyclical regulation.*

Постановка проблеми. З розвитком цивілізації суспільство, попри всі уживані заходи, не може запобігти глобальним конфліктам, міжнародним кризам, політичним помилкам та непередбачуваним ситуаціям. Обмеженість природних, людських і фінансових ресурсів, невизначеність середовища діяльності суб'єктів призводить до появи нових ризиків та зростання їх впливу на всі сфери діяльності людства. Про це свідчить і глобальна економічна криза 2008–2009 рр., наслідки якої не вдалося повністю подолати й досі. Розпочавшись із грошово-кредитної сфери, кризові явища швидко поширились на всі сектори економіки, ще раз засвідчивши, що банківська діяльність тісно пов'язана із циклічністю розвитку всієї економічної системи. Ця криза висунула нові виклики, пов'язані насамперед із забезпеченням стабільності фінансового сектору. Тому дослідження, присвячені виявленню глибинної природи циклічного розвитку економіки та впливу банківської сфери на протікання економічних циклів, не втрачають своєї актуальності.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблемам циклічності економічного розвитку, аналізу впливу економічних циклів на суспільство, пошуку нових інструментів прогнозування з метою передбачення та попередження кризових явищ присвячені праці науковців, серед яких К. Жюгляр, Дж. Кітчин, С. Кузнець, М. Кондратьєв, Дж. М. Кейнс, Ф. Лука, К. Маркс, Х. Мінскі, Ф. Мендельман, Р. Рейс, В. Сапорта, Е. Тайлкоут, Г. Хоггарт, К. Фрімен, Дж. Шумпетер та інші [1–9]. І хоча циклічність економічного розвитку стала предметом багатьох наукових досліджень ще з XIX століття, завдання пошуку ефективних механізмів згладжування впливу економічних циклів залишається не вирішеним. Реальний розвиток подій як економічних, так і політичних, висуває все нові виклики світовій спільноті, постійно привертаючи увагу вчених до вирішення проблем циклічності [11–15]. Тому обґрунтування вибору ефективних заходів контрциклічного регулювання економічних процесів, які переважно пов'язані з фінансово-банківською сферою, потребує подальших наукових пошуків.

Мета та завдання дослідження. Метою дослідження є виявлення взаємовпливу економічних циклів та банківської діяльності, а також обґрунтування заходів, спрямованих на контрциклічне регулювання банківської діяльності. Завдання дослідження: дослідити природу економічних циклів різної довжини, систематизувати причини їх виникнення та механізми прояву; виявити особливості протікання економічних циклів у вітчизняних умовах; проаналізувати зв'язок між макроекономічними індикаторами та узагальненими показниками банківської діяльності; виявити роль банківського кредитування на різних стадіях економічного циклу; обґрунтувати заходи, спрямовані на динамічне регулювання діяльності банків залежно від фази економічного циклу з метою послаблення негативного впливу банківського кредитування на циклічність економічного розвитку.

Виклад основного матеріалу. Циклічність економічного розвитку визнано найбільш загальною та важливою закономірністю суспільно-економічних відносин. Економічний цикл визначають як періодичні коливання загального рівня економічної активності, які виражаються в таких показниках як обсяг валового внутрішнього продукту, рівень зайнятості населення, обсяг інвестицій, коливання цін, обсяги виробництва, рівень інфляції [10]. Будь-які цикли, враховуючи економічні, характеризуються періодичним повторенням певних фаз, яких у найзагальнішому випадку виокремлюють дві: це фази піднесення та спаду (двофазна модель циклу). В економічних циклах найчастіше йдеться про чотири або п'ять фаз: уповільнення (криза), депресія, відновлення (пожвавлення), зростання (підйом), пік [11, с. 9].

Проблема циклічності економічного розвитку досліджувалася багатьма вченими з різнопланових позицій, що дозволило виокремити різні за характером прояву цикли. Найбільш відомими стали цикли Кітчина (короткі цикли), Жюгляра (середньострокові або ділові цикли), Кузнеця (довгострокові цикли) та Кондратьєва (довгі хвилі економічної кон'юнктури), що відрізняються як за довжиною (тривалістю), так і за причинами виникнення, механізмами дії та наслідками (таблиця 1).

Таблиця 1

Характеристика економічних циклів за тривалістю та механізмами дії

Назва циклу	Тривалість циклу (роки)	Причини виникнення	Механізмі дії
Цикли Кітчіна (Kitchin cycles)	3–5	Вплив асиметрії ринкової інформації, наявність часового лагу, з яким підприємства реагують на зміни економічної кон'юнктури	Перерозподіл ресурсів у результаті балансування попиту та пропозиції товарів. Підприємства реагують на підвищення кон'юнктури ринку зростанням обсягів виробництва та забезпеченням високого рівня зайнятості за незмінних обсягів основних засобів. У результаті пропозиція товарів на ринку поступово стає надлишковою, ціни знижуються, на складах накопичується товар, що змушує підприємства знизити обсяги виробництва та перерозподілити ресурси на виробництво інших товарів
Цикли Жюгляра (Juglar cycles)	7–11	Надмірні інвестиції та кредитна експансія, створення надлишкових виробничих потужностей, перевиробництво товарів	Перерозподіл активів у межах окремих секторів економіки. Надмірні обсяги інвестицій на фазі зростання утворюють надлишкові виробничі потужності. Фаза депресії – компенсаторний механізм впливу утворених унаслідок цього дисбалансів
Цикли Кузнеця (Kuznets swings)	15–25	Міграційні процеси, їх вплив на інфраструктуру ринку та сектор будівництва	Перерозподіл активів між секторами економіки та територіями, що вимагає значних обсягів інвестицій в інфраструктуру та будівництво
Цикли Кондратьєва (Kondratieff cycles)	45–60	Зміни обсягів інвестування та темпів вибуття капіталу, вплив винаходів та інновацій	Фундаментальний перерозподіл ресурсів унаслідок утворення нових секторів економіки та структурної трансформації всієї економічної системи на новій технологічній базі

Складено за джерелами: [1, с. 34; 12, с. 12; 13, с. 12; 15, с. 323–327].

Дослідження вчених показали, що довгі, середні та короткі цикли не існують відокремлено один від одного. Й. Шумпетер створив модель економічного циклу, яка передбачала інтеграцію циклів Кітчина та Жюгляра, в результаті чого утворюються хвилі Кондратьєва [7, с. 1090]. Таке розуміння природи економічних циклів пояснювало зв'язок між циклами різної довжини. Представники теорії інновацій К.Фрімен і Ф. Лука здійснили періодизацію довгих хвиль із визначенням їх основних рушійних сил [9, с. 307].

Емпіричні дослідження динаміки світового ВВП дозволили визначити тривалість циклів у сучасних реаліях: 3–4 роки (цикли Кітчина), 7–9 років (цикли Жюгляра), 16–18 років (Цикли Кузнеця) та 45–55 років (цикли Кондратьєва). За результатами досліджень, проведених на базі аналізу динаміки річних приростів реального ВВП України, встановлено, що часові межі прояву економічних циклів у вітчизняній практиці дещо відрізняються від світових. Так, для України довжина циклів Кітчина становить 2–4 роки, циклів Жюгляра – приблизно 7–11 років, а довжина циклу Кузнеця – 22 роки [15, с. 328]. Результати проведеного аналізу довели, що цикл Кузнеця (22 роки) в українській економіці найбільш виражений (рис. 1).

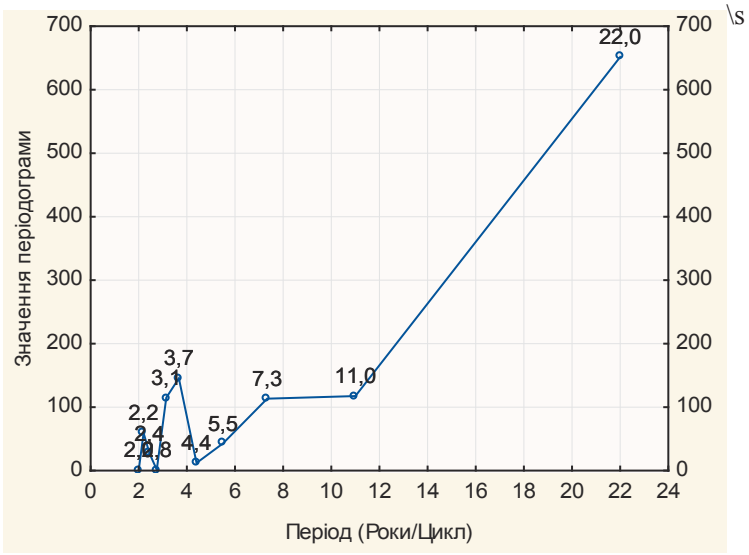


Рис. 1. Періодограма річних темпів приросту реального ВВП України [15, с. 329]

Природа циклічного розвитку економіки та закономірності економічних циклів є багатоаспектною проблемою. Водночас більшість дослідників звертають увагу на особливу роль банків у процесах протікання економічних циклів. Так, К. Жюгляр уважав, що головною причиною наявності циклів є надмірні обсяги кредитування та значне зростання частки кредитних коштів у джерелах фінансування діяльності підприємств. Основною небезпекою, на його думку, є неправильний вибір напрямів розміщення кредитних ресурсів та інвестицій у проекти, які не стають самоокупними. Вчений наголошував, що у формуванні економічного циклу банківська система відіграє подвійну роль: на фазі зростання забезпечує можливість спекулятивної поведінки, а на фазі кризи погіршує наслідки її реалізації через стиснення кредиту. К. Жюгляр уважав, що в суспільстві, де не сформовано кредитних відносин або вони знаходяться на низькому рівні, циклічність економічного розвитку проявляється меншою мірою, ніж у країнах із розвиненою фінансовою системою [8, с. 14–16]. Важливим результатом досліджень К. Жюгляра стало обґрунтування безпосереднього впливу спекулятивної поведінки, схильності до ризиків та «ефекту зараження» на глибину економічних циклів.

Визначальну роль кредиту як фактору впливу на стабільність економічного розвитку відзначав К. Маркс, підкреслюючи, що дестабілізуючий вплив на економіку здійснює як комерційний, так і банківський кредит [3]. К. Маркс, як і К. Жюгляр, уважав фазу зростання етапом економічного циклу, на якому формуються економічні дисбаланси. Зокрема, зростають обсяги кредитування й інвестицій, що призводить до збільшення обсягів капітальних активів і товарного капіталу.

Виникнення дисбалансів у сфері грошового обігу основною причиною появи економічних циклів вважають монетаристи. На їх думку, основним фактором, який зумовлює економічне стиснення, є дефляція, а прогнозоване повільне зростання цін і ліберальний підхід до регулювання економіки є запорукою економічної стабільності. За твердженням Дж. М. Кейнса, економічний цикл – це не просто періодична зміна напряму динаміки економічних показників, важливою його характеристикою є період кризи, різкого погіршення кон'юнктури. Основним завданням контрциклічної політики Дж. М. Кейнс уважав не боротьбу з проявами циклічності, а запобігання кризовим явищам [3, с. 12].

Представники австрійської теорії економічних циклів пояснюють це явище недосконалістю побудови сучасних банківських систем. Основною причиною циклічності економічного розвитку вони вважають коливання грошової маси, які виникають у результаті дії кредитного мультиплікатора. Часткове резервування депозитів та їх використання для кредитування економіки сприяє нарощуванню грошової маси, сприяючи зниженню відсоткових ставок. Це дозволяє підприємствам нарощувати обсяги інвестування, вкладаючи кошти і в такі проекти, які за вищою відсотковою ставкою були б нерентабельними [11, с. 8].

Значний внесок у дослідження економічних циклів зробив автор теорії фінансової крихкості Х. Мінскі, який стверджував, що економічні цикли тісно пов'язані з кредитними циклами [5, с. 8]. Причиною виникнення економічних циклів учений уважає зміни у способах фінансування інвестицій, а роль банків та інших фінансових інститутів в економічному циклі визначає як посередників, через яких відчуття невизначеності та ризику транслюються на пов'язаних взаємним впливом економічних агентів, унаслідок чого зростають негативні очікування. Коливання економічного циклу вчений трактує як логічний наслідок цих очікувань. Про вплив циклів на діяльність банків через формування очікувань ідеться і в принципах надійного стрес-тестування, визначених Базельським комітетом із банківського нагляду. Зокрема, в документі відзначається, що в часи тривалої експансії банки схильні недооцінювати ризики [16]. Це дозволяє зробити висновок, що значною мірою циклічний розвиток економіки обумовлений нездатністю економічних агентів об'єктивно оцінити ризики та адекватно відреагувати на них.

Реальна економіка також впливає на банківський сектор, що відображається через динаміку формування резервів для покриття проблемних кредитів, обсягів контрциклічних буферів капіталу та інші показники банківської діяльності. Таким чином, очевидно, що зв'язок між банківською діяльністю та економічними циклами є незаперечним та двостороннім. Зокрема, Г. Хоггарт, Р. Рейс та В. Сапорта встановили, що незалежно від каналу зв'язку з реальною економікою, криза банківської системи має значні наслідки, а втрати реального сектору впродовж банківської кризи становлять від 15% до 20% річного ВВП [6].

Згідно з теорією фінансової крихкості обсяги та якість кредитного портфеля банків також змінюється циклічно, і у фазі підйому темпи зростання обсягів банківського кредитування випереджають темпи зростання виробництва [5, с. 8]. Вивчення специфіки розвитку вітчизняної банківської системи дає підстави стверджувати, що саме обсяги та якість сукупного кредитного портфеля банків мають домінуючий вплив на циклічність економічного розвитку. Таким чином, динаміка таких індикаторів як співвідношення обсягів кредитування фінансових корпорацій та ВВП, а також показників якості сукупного кредитного портфеля банків України є важливими характеристиками для дослідження циклічності розвитку економіки. З огляду на те, що у вітчизняній практиці якість споживчих кредитів постійно знижується, вважаємо за доцільне долучати до розрахунку й обсяг кредитів, наданих фізичним особам. Аналіз динаміки цих індикаторів (відношення кредитного портфеля до ВВП – КП/ВВП; відношення резервів за кредитними операціями до сукупного обсягу кредитного портфеля банків – Р/КП) дають підстави зробити висновок, що вони перебувають у протифазі (рис. 2).

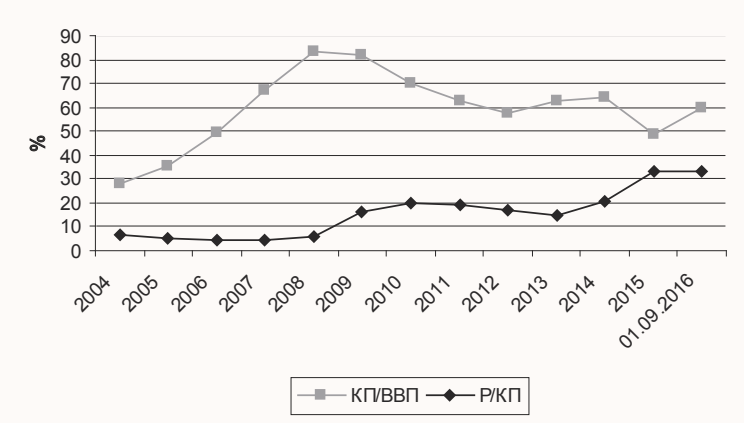


Рис. 2. Динаміка показників КП/ВВП та Р/КП у період з 2004 р. по 3 кв. 2016 р.

Побудовано за джерелами [18].

На фазі підйому, тобто до початку кризи 2008 р., спостерігалася кредитна експансія й обсяги кредитування стрімко зростали, що неминуче супроводжувалося зростанням ризиків, відповідно й резерви мали б збільшуватися. Однак резерви за кредитними операціями банків, навпаки, зменшувалися, а значить були недосформовані. Це означає, що на фазі економічного зростання банки схильні недооцінювати

ризики, зокрема й кредитні, що негативно впливає не тільки на фінансову стійкість банківської системи, але й на протікання фази спаду в економічних циклах. Така ж схильність до недооцінки ризиків характерна й для діяльності міжнародних банків. Саме цей висновок експертів спонукав до включення до Базеля ІІІ контрциклічних буферів, створених із метою запобігання банкрутства банків в умовах надмірного зростання обсягів кредитування.

Починаючи з 2009 р., українські банки змушені були переглянути якість своїх кредитних портфелів та формувати резерви в значно більших обсягах, що в підсумку призвело банківську систему до значних збитків у сумі 38 450 млн грн за підсумками 2009 р. Стрімке зростання ризиків у посткризовий період (не лише фінансових, а й політичних) вимагало формування значних резервів, ставши основною причиною збиткової діяльності та ліквідації багатьох банківських установ в наступні роки. У період 2010–2013 рр. обсяги банківського кредитування суттєво скорочувалися, тоді як резерви, навпаки, зростали, що й підтверджує висновок про рух цих індикаторів у протифазі. Це дає підстави зробити припущення про суттєвий вплив суб'єктивних факторів на процес управління банками, а значить і на стан економіки загалом. Керівники банків схильні не до критичного аналізу об'єктивної ситуації, а до руху в руслі загальних трендів, наслідування поведінки конкурентів тощо. Така поведінка банків посилює циклічні коливання економічного розвитку.

Таким чином, циклічність розвитку економіки та вразливість банківських систем обумовлена не лише об'єктивними, але й суб'єктивними чинниками, які на рівні суспільства приймають такі форми поведінки як короткозорість бачення катастроф (*distress myopia)*, стадна поведінка (*herd mentality*). Суттєвий вплив також має показник ефективності антикорупційної політики, який є частиною розрахунку індексу трансформації Бертельсманна [17]. Статистичний аналіз показників, таких як корумпованість державних посадовців, рівень освіти, доступність кредитної історії, показав, що їх значимість варіюється залежно від рівня економічного розвитку країни. Для країн із розвиненою економікою значимих предикторів не виявлено, що, ймовірно, пояснюється високим рівнем їхнього розвитку за всіма розглянутими критеріями. Для країн із середнім рівнем доходів найбільш значимим є корумпованість державних посадовців. Отримані результати засвідчили, що ефективність антикорупційної політики в країнах, де відбулась криза (2008 р.), значно нижча за аналогічний показник у країнах, де її не зафіксовано [15].

Висновки. Отже, за результатами проведеного дослідження розроблено низку пропозицій, спрямованих на діагностику дисбалансів, попередження кризових явищ та згладжування негативного впливу циклічності на розвиток економіки. Так, необхідно здійснювати аналіз глобальних дисбалансів, адже виникнення фінансових криз спричинене саме такими дисбалансами. Появу таких криз на глобальному рівні можна передбачити та уникнути, якщо виявляти країни чи регіони, які залучають занадто великі обсяги іноземних інвестицій чи, навпаки, інвестують надмірні обсяги коштів в економіку інших країн.

Із метою уникнення глобальних фінансових потрясінь необхідно здійснювати макропруденційний нагляд за банківською діяльністю як на глобальному рівні, так і в межах окремих держав чи їх об'єднань. Для уникнення недооцінки ризиків, необхідно проводити зворотне стрес-тестування та пошук найгірших сценаріїв розвитку подій. Уникнути стадної поведінки неможливо, але необхідно створити розвинену інформаційну інфраструктуру для пом'якшення впливу негативних наслідків.

Необхідно розробити та законодавчо закріпити механізм перегляду пріоритетності цілей в умовах фінансової чи банківської кризи, а також надання повноважень щодо використання нестандартних інструментів монетарного регулювання економіки. Слід законодавчо закріпити за центральним банком та іншими державними органами функції з підтримання стабільного динамічного розвитку фінансово-банківської системи, а також – чітко визначити інструменти та повноваження, які дозволяють виконати ці функції. З метою забезпечення оперативних та узгоджених дій у випадку загрози виникнення фінансової чи банківської кризи слід законодавчо закріпити механізм взаємодії між центральним банком, іншими органами нагляду та виконавчими органами держави.

Література:

1. Кондратьев Н. Д. Большие циклы экономической конъюнктуры. – М., 1928.

2. Кейнс Дж. М. Общая теория занятости, процента и денег / пер. проф. Н. Н. Любимова. – М. : Гелиос АРВ, 2012. – 352 с.

3. Маркс К. Капитал / К. Маркс // Т. 3. – М., 1970. – 1078 с.

4. Mishkin F. S. Asymmetric Information and Financial Crises : A HistoricalPerspective / Financial Markets and Financial Crises : conference materials : March 22–24, 1990 / University of Chicago, 1990. – P. 69–108.

5. Minsky H. P. The Financial Instability Hypothesis / H. P. Minsky // The Jerome Levy Economics Institute of Bard College, Working Paper № 74. –10 p.

6. Hoggarth G. Costs of banking system instability : Some empirical evidence / G. Hoggarth, R. Reis, V. Saporta // Journal of Banking & Finance. – 2002, vol. 26. – P. 825–855.

7. Shumpeter J. A. History Of Economic Analysis / J. A. Shumpeter // London : Allen & Unwin (Publishers) Ltd. – 1954. – 1283 p.

8. Legrand M. D. Business Cycles in Juglar and Schumpeter / M. D. Legrand, H. Hagemann // The History of Economi Thought 49, 1 (2007). – P. 1–18.

9. Freeman C. As Time Goes by : From the Industrial Revolutions to the Information Revolution / C. Freeman, F. Louca // The Academy of Management Review, Vol. 27, No. 2. – 2002. – P. 306–308.

10. Енциклопедія Британіка онлайн. Режим доступу : http://www.britannica.com.

11. Заостровцев А. П. Экономические циклы: анализ австрийской экономической школы / А. П. Заостровцев // Финансы и бизнес. – 2009. – № 3. – С. 5–18.

12. Bormotov M. Economic cycles : historical evidence, classification and explication / M. Bormotov // MPRA Paper No. 19616. – 2010. – P. 1–30.

13. Korotaev A. A Spectral Analysis of World GDP Dynamics : Kondratieff Waves, Kuznets Swings, Juglar and Kitchin Cycles in Global Economic Development, and the 2008–2009 Economic Crisis / A. Korotaev, S. Tsirel // Structure and Dynamics, vol.4(1). – 2010. – P. 1–55.

14. Андреев С. Ю. Экономические циклы в современной макроэкономической теории [Электронный ресурс] / С. Ю. Андреев // Научный журнал КубГАУ, №75(01), 2012. – Режим доступа : http://ej.kubagro.ru/2012/01/pdf/20.pdf.

15. Банківська система України : інституційні зміни та інновації : монографія / за заг. ред. Л. О. Примостки. – К. : КНЕУ, 2015. – 434 с.

16. Principles for Sound Stress Testing Practices and Supervision / Basel Committee on Banking Supervision, 2009. – 26 p.

17. BTI transformation index. – Режим доступу : http://www.bti-project.org/bti-home.

18. Офіційний сайт Національного банку України : [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.bank.gov.ua/control/uk/publish/article?art_id=11879608.

© К. С. Прокопчук

Отримано: 18 березня 2017 р.

Прорецензовано: 23 березня 2017 р.

Прийнято до друку: 26 березня 2017 р.

Прокопчук К. С. Діяльність банківських установ на фінансовому ринку України / К. С. Прокопчук // Наукові записки Національного університету «Острозька академія». Серія «Економіка» : науковий журнал. – Острог : Вид-во НУ«ОА», березень 2017. – № 4(32). – С. 181–185.

УДК: 336.71

JEL-класифікація: G21

Прокопчук Катерина Сергіївна,
магістрантка, Національний університет «Острозька академія»

ДІЯЛЬНІСТЬ БАНКІВСЬКИХ УСТАНОВ НА ФІНАНСОВОМУ РИНКУ УКРАЇНИ

У статті досліджено практичні особливості банківської діяльності на фінансовому ринку України. Проведено структурно-динамічний аналіз основних показників функціонування банківських установ та виявлено характерні особливості розвитку таких установ. Проаналізовано механізм перерозподілу коштів банків у розрізі формування кредитного портфеля та портфеля вкладень у цінні папери. Оцінено загальну ефективність функціонування банків.

Ключові слова: *банки, фінансовий ринок, ефективність, кредитний портфель, портфель вкладень у цінні папери.*

Прокопчук Екатерина Сергеевна,
магистрантка, Национальный университет «Острожская академия»

ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ БАНКОВСКИХ УЧРЕЖДЕНИЙ НА ФИНАНСОВОМ РЫНКЕ УКРАИНЫ

В статье исследованы практические особенности банковской деятельности на финансовом рынке Украины. Проведено структурно-динамический анализ основных показателей функционирования и выявлены характерные особенности развития данных учреждений. Проанализирован механизм перераспределения средств банков в разрезе формирования кредитного портфеля и портфеля вложений в ценные бумаги. Оценено общую эффективность функционирования банков.

Ключевые слова: *банки, финансовый рынок, эффективность, кредитный портфель, портфель вложений в ценные бумаги.*

Kateryna Prokopchuk,
magister, National University «Ostroh Academy»

BANKING INSTITUTIONS ON THE FINANCIAL MARKET OF UKRAINE

The article studies the practical features of banking activities on the financial market of Ukraine. The structural dynamic analysis of key performance indicators and characteristic features of the development of these institutions are analyzed in it. The article analyzes the mechanism of redistribution of funds of banks in the context of the formation of a credit portfolio and portfolio of securities and the overall efficiency of the banks too.

Key words: *banks, financial market efficiency, credit portfolio, portfolio of securities.*

Постановка проблеми. Сучасний розвиток ринкової економіки в Україні потребує ефективного функціонування фінансової системи. Одним з основних елементів фінансової системи держави є фінансовий ринок, який є важливим джерелом фінансування економіки. Вагоме значення в розвитку фінансового ринку займають банківські установи. Система фінансового ринку України є банкоцентричною. Сучасні банківські установи забезпечують функціонування всіх сфер ринкової економіки та реалізацію грошово-кредитних відносин. Основна роль банків на фінансовому ринку полягає в мобілізації тимчасово вільних ресурсів та перерозподілі акумульованих коштів для забезпечення безперервного обігу капіталу економіки [2, с. 162]. Тому дослідження функціонування банківських установ на фінансовому ринку України залишатиметься актуальним питанням і надалі.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженням особливостей діяльності банківських установ на фінансовому ринку України займалися відомі вітчизняні економісти, серед яких М. П. Денисенко, О. В. Дзюблюк, Б. Л. Луців, І. О. Лютий, А. А. Пересада, Г. М. Пурій, М. І. Савлук, Р. І. Тиркало та інші.

Мета і завдання дослідження. Метою є виявлення практичних особливостей банківської діяльності на фінансовому ринку України. Для реалізації поставленої мети необхідно виконати завдання із проведення структурно-динамічного аналізу діяльності банківських установ, виявити особливості розвитку даних установ на фінансовому ринку України.

Виклад основного матеріалу. Згідно з аналітичними даними вітчизняних науковців, які досліджували особливості функціонування фінансового ринку, банківський сектор значно переважає небан-

ківський. Банківські установи є визначальним елементом функціонування фінансового ринку. Така ситуація зумовлена насамперед існуванням банків як робочих інститутів у часи командно-адміністративної економіки, а з переходом до ринкової економіки ринок небанківських фінансових інститутів потрібно було створювати заново. Крім того, бажання подальшої інтеграції України в Європейський Союз викликає потребу в адаптації власного банківського законодавства до директив Європейського Союзу та подальшого розвитку даного сектору фінансового ринку [4, с. 58].

Сучасні банківські установи надають до 300 різноманітних фінансових послуг. Крім того, банки спеціалізуються в наданні як традиційних, так і нетрадиційних фінансових послуг [1, с. 599].

Аналізуючи кількість банківських установ протягом 2013–2015 рр., можна зазначити про значне скорочення таких інституцій. Так, на кінець 2013 р. кількість банків складала 180, на кінець 2014 р. – 158 банків та на кінець 2015 р. – 113 банків.

Аналізуючи основні показники діяльності банків, можна зазначити про зростання ефективності функціонування банківських установ на фінансовому ринку України у 2014 р. (таблиця 1). Зокрема, загальні активи банківських інституцій у 2014 р. зросли на 39209,2 млн грн або на 3,07% порівняно з 2013 р.

Незважаючи на це, у 2015 р. простежується негативна тенденція до зменшення ефективності діяльності банків, адже обсяг їх активів зменшився на 4,87% або на 64147 млн грн порівняно з 2014 р. Негативну динаміку мав і власний капітал банківських установ. Так, у 2014 р. даний показник зменшився на 44536,3 млн грн (23,12%) та у 2015 р. – на 53148,7 млн грн (35,9%). Тому можна зазначити про послаблення ролі банків як фінансових посередників на фінансовому ринку України у 2015 р.

Таблиця 1

Динаміка основних показників діяльності банків на фінансовому ринку України протягом 2013–2015 рр.

Показники	2013 р.	2014 р.	2015 р.	Зміни протягом 2014–2013 рр.		Зміни протягом 2015–2014 рр.	
				Абсолютний приріст	Темп приросту, %	Абсолютний приріст	Темп приросту, %
Загальні активи, млн грн	1277508,7	1316717,9	1252570,4	39209,2	3,07	-64147,5	-4,87
Власний капітал банків, млн грн	192598,9	148062,6	94913,9	-44536,3	-23,12	-53148,7	-35,90
Зобов'язання банків, млн грн	1084909,7	1168655,3	1157656,6	83745,6	7,72	-10998,7	-0,94
Частка кредитного портфеля у загальних активах, %	62,56	66,35	57,00	3,8	6,05	-9,3	-14,09
Частка простроченої заборгованості за кредитами у загальній сумі кредитів, %	7,7	13,5	22,1	5,8	75,32	8,6	63,70
Вкладення в цінні папери, млн грн	138287	168928	198841	30641,0	22,16	29913,0	17,71
Частка вкладень в цінні папери у загальних активах, %	10,82	12,83	15,87	2,0	18,52	3,0	23,74
Результат банківської діяльності, млн грн	1436	-52966	-66600	-54402,0	-3788,4	-13634,0	25,74

*Джерело: розраховано автором за даними НБУ.

Зобов'язання банків збільшилися у 2014 р. на 83745,6 млн грн або на 7,72%. Таку тенденцію слід оцінити позитивно, адже розвиток фінансового ринку, та банківського сектору зокрема, вимагає зростання обсягів ринку депозитів для залучення грошових коштів та подальшого їх перерозподілу у кредитні вкладення або в цінні папери [2, с. 162]. Не зважаючи на це, у 2015 р. зобов'язання банків зменшилися на 0,94% або на 10998,7 млн грн порівняно з минулим роком. Таку тенденцію до зменшення обсягу зобов'язань банків у 2015 р. слід оцінити негативно.

Частка кредитного портфеля в загальних активах має тенденцію до збільшення на 3,8% до значення 66,35% у 2014 р. та зменшення на 9,3% до 57% у 2015 р. Таку динаміку оцінюють негативно та це свідчить про зменшення їх сукупного кредитного портфеля. Отже, банківські установи України стали менш кредитоорієнтованими. Надзвичайно негативно слід оцінити тенденцію погіршення якості кредитного портфеля банківських установ. Так, у 2014 р. частка простроченої кредиторської заборгованості збільшилася до значення 13,5% від 7,7% у 2013 р., та у 2015 р. до 22,1%.

Не зважаючи на негативні тенденції перерахованих показників у 2015 р., вкладення в цінні папери та частка вкладень у цінні папери в загальних активах мають позитивну тенденцію до зростання – на 22,16% та 2% у 2014 р. та на 17,71% та 3% у 2015 р. відповідно. Така динаміка показників свідчить про

зростання ефективності формування банками власних портфелів цінних паперів. Через виконання посередницької функції між продавцями та покупцями цінних паперів банки сприяють ефективному формуванню вторинного ринку. Проте частка вкладень у цінні папери в загальних активах у міжнародній практиці досягає від 1/5 до 1/3 активів банку.

Особливо негативною тенденцію протягом досліджуваного періоду має показник результатів банківської діяльності. У 2013 р. значення даного показника було додатнім, проте суттєво зменшилося у наступних роках та досягли -66,6 млрд грн збитків на кінець 2015 р.

Ефективне функціонування національної економіки неможливе без налагодження механізму перерозподілу грошових коштів. Саме банки забезпечують виконання функції посередництва в мобілізації та перерозподілі грошових активів. Банки забезпечують виконання даної функції шляхом надання різноманітних послуг та реалізації своїх продуктів [1, с. 578].

Становлення банківських установ на фінансовому ринку України основним шляхом відбувається через залучення даними установами депозитних внесків своїх клієнтів та наступний їх перерозподіл у кредитні вкладення чи вкладення в цінні папери [3, с. 57].

Особливо велике значення банки відіграють на кредитному ринку. Велика різноманітність надання послуг банками в такому секторі дозволяє зберігати лояльність своїх клієнтів та прибутковість діяльності. Тому проаналізуємо особливості формування кредитних портфелів банків на фінансовому ринку України протягом 2013–2015 рр. (таблиця 2).

Таблиця 2

Динаміка показників кредитного портфеля банків на фінансовому ринку України протягом 2013–2015 рр.

Показники	2013 р.	2014 р.	2015 р.	Зміни протягом 2014–2013 рр.		Зміни протягом 2015–2014 рр.	
				Абсолютний приріст	Темп приросту, %	Абсолютний приріст	Темп приросту, %
Кредити та заборгованість клієнтів, млн грн	799227,9	873610,8	713974,3	74382,9	9,3	-159636,5	-18,3
Кредити та заборгованість юридичних осіб, млн грн	654145,8	727818,7	616420,9	73672,9	11,3	-111397,8	-15,3
Частка кредитів та заборгованості юридичних осіб, %	81,8	83,3	86,3	1,5	1,8	3,0	3,6
Кредити та заборгованість фізичних осіб, млн грн	145082,1	145792,1	97553,4	710,0	0,5	-48238,7	-33,1
Частка кредитів та заборгованості фізичних осіб, %	18,2	16,7	13,7	-1,5	-8,1	-3,0	-18,1

*Джерело: розраховано автором за даними НБУ.

Згідно з даними таблиці 2 можна зазначити про зростання кредитів та заборгованості клієнтів у 2014 році на 9,3% та їх зменшення у 2015 р. на 18,3%. Така динаміка у 2015 р. свідчить про зниження довіри населення до вітчизняної кредитної системи. Своєю чергою відповідні тенденцію мали і кредити та заборгованість юридичних та фізичних осіб – збільшення на 11,3% та 0, 5% у 2014 р. та зменшення на 15,3% та 33,1% у 2015 р. відповідно.

У структурному співвідношенні помітним є суттєве переважання кредитів та заборгованості юридичних осіб. Крім того, їх частка зростає протягом досліджуваного періоду. Так, у 2013 р. показник становив 81,8%, у 2014 р. – 83,3%, та у 2015 р. – 86,3%.

Проте кредитування є не основним видом активних операцій банку із перерозподілу власного капіталу. Банки розміщують залучені кошти також у вкладення в цінні папери, тому доцільно провести аналіз формування портфеля банків із вкладень у цінні папери на фінансовому рику України протягом досліджуваного періоду (таблиця 3).

Аналіз показників портфеля банків із вкладень у цінні папери (таблиця 3) продемонстрував зростання цінних паперів у портфелі банку на продаж та до погашення. У 2014 р. цінні папери в портфелі банку на продаж зросли на 13052,6 млн грн або 10,8% порівняно з 2013 р., а у 2015 р. – на 6562,4 млн грн або 4,9% порівняно з 2014 р. Цінні папери в портфелі банку до погашення зросли на 2070,1 млн грн або на 51,1% у 2014 р., та на 16428,8 млн грн або на 268,2% у 2015 р. Як було зазначено раніше, така динаміка вказаних показників свідчить про зростання інтересу банків до вкладень у цінні папери. Проте частка вкладень банків у цінні папери залишається низькою, що може свідчити про зважену політику банків та недостатній високий розвитку фондового ринку.

Таблиця 3

Динаміка показників портфеля вкладень у цінні папери банків на фінансовому ринку України протягом 2013–2015 рр.

Показники	2013 р.	2014 р.	2015 р.	Зміни протягом 2014–2013 рр.		Зміни протягом 2015–2014 рр.	
				Абсолютний приріст	Темп приросту, %	Абсолютний приріст	Темп приросту, %
Цінні папери в портфелі банку на продаж, млн грн	120983,2	134035,8	140598,2	13052,6	10,8	6562,4	4,9
Цінні папери в портфелі банку до погашення, млн грн	4054,5	6124,6	22553,4	2070,1	51,1	16428,8	268,2
Інвестиції в асоційовані та дочірні компанії, млн грн	2765,4	2069,7	1075,9	-695,7	-25,2	-993,8	-48,0

*Джерело: розраховано автором за даними НБУ.

Не зважаючи на це, інвестиції в асоційовані та дочірні компанії зменшилися на 25,2% у 2014 р. та на 48% у 2015 р. порівняно з попереднім періодом відповідно.

Для загальної оцінки ефективності діяльності банківських установ на фінансовому ринку України протягом 2013–2015 рр. доцільно проаналізувати частку активів банків у ВВП України (рис. 1).

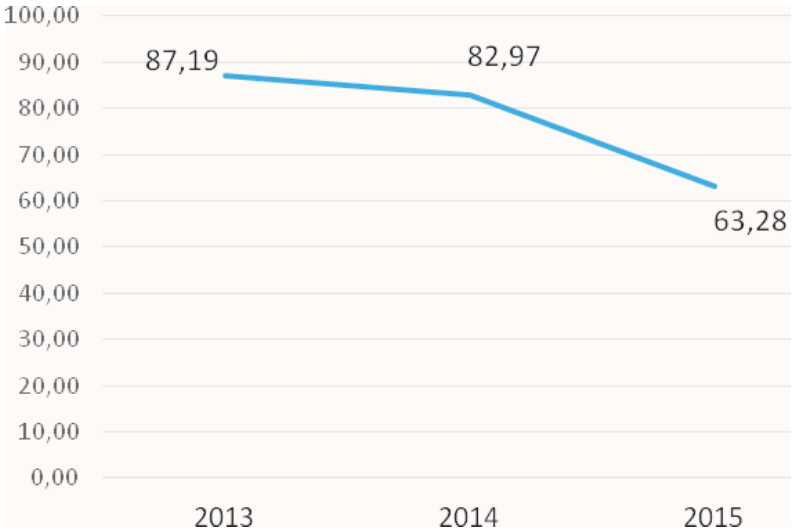


Рис. 1. Частка активів банківських установ у ВВП України протягом 2013–2015 рр., %

*Джерело: розраховано автором за даними НБУ та Держкомстат.

З рис. 1 помітним є зменшення ефективності діяльності банківських установ, особливо у 2015 році. Так, у 2013 р. частка активів у ВВП складала 87,19%, у 2014 р. – 82,97%, та у 2015 р. – 63,28%. Основним чином, це було зумовлено погіршенням більшості показників діяльності банків у 2015 р. Крім того, у розвинених країнах частка активів банківських установ у ВВП складає від 130% до 200% [6, с. 93].

Висновки. Отже, вагоме значення в розвитку фінансового ринку займають банківські установи, адже система фінансового ринку України є банкоцентричною. Тому, провівши аналіз діяльності банківських установ на фінансовому ринку України протягом 2013–2015 рр., можна зазначити, що зменшення кількості даних установ та суттєве погіршення основних показників діяльності банків у 2015 р. свідчить про зменшення ефективності їх діяльності. Крім того, суттєве зменшення частки активів банків у ВВП підтверджує загальне погіршення діяльності таких фінансових інституцій. Своєю чергою позитивною особливість діяльності банків є збільшення інтересу установ до вкладень у цінні папери, однак частка вкладень у цінні папери в загальних активах залишається досить низькою.

Література:

1. Аналіз банківської діяльності : підручник / А. М. Герасимович, М. Д. Алексеєнко, І. М. Парасій-Вергуненко та ін. – К. : КНЕУ, 2011. – 599 с.

2. Ковальчук К. Ф. Банківські операції : навч. посібник / К. Ф. Ковальчук, І. В. Вишнякова, Л. М. Савчук, І. Г. Сокиринська. – К. : Центр учбової літератури, 2013. – 162 с.

3. Мотовилов О. В. Депозитные и кредитные операции банков / О. В. Мотовилов // Деньги и кредит. – 2013. – № 1. – С. 78–95.

4. Пурій Г. М. Роль комерційних банків на фінансовому ринку України / Г. М. Пурій // Вісник Київського національного університету імені Тараса Шевченка. Серія : Економіка. – 2007. – Вип. 91. – С. 56–60.

5. Сайт Національного банку України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.bank.gov.ua.

6. Тарасовець О. Перспективи розвитку банківських послуг /О. Тарасовець // Фінанси України. – 2014. – № 1. – С. 91–95.

© А. М. Шевчук

Отримано: 27 лютого 2017 р.

Прорецензовано: 09 березня 2017 р.

Прийнято до друку: 18 березня 2017 р.

Шевчук А. М. Аналіз капіталізації банківської системи України / А. М. Шевчук // Наукові записки Національного університету «Острозька академія». Серія «Економіка» : науковий журнал. – Острог : Вид-во НУ«ОА», березень 2017. – № 4(32). – С. 186–192.

УДК 336.7

JEL-класифікація: G21, G32

Шевчук Антон Михайлович,
аспірант кафедри фінансів, суб'єктів господарювання і страхування,
Тернопільський національний економічний університет

АНАЛІЗ КАПІТАЛІЗАЦІЇ БАНКІВСЬКОЇ СИСТЕМИ УКРАЇНИ

У статті досліджено рівень капіталізації банківської системи України від початку незалежності і до сьогодення. Окреслено основні кроки управління банківською системою та їх вплив на розвиток банків та банківської системи країни загалом. Особливу увагу приділено на порівняння банківської системи України з іншими країнами та досліджено, що капіталізація вітчизняної банківської системи є схожою на капіталізацію банківської системи Білорусі та Російської Федерації. Досить широко розкрито вплив банків з іноземним капіталом на кількість банків та якість розвитку банківської системи України загалом.

Ключові слова: *банківська система, капіталізація, статутний капітал, регулятивний капітал, іноземний капітал.*

Шевчук Антон Михайлович,
аспирант кафедры финансов, субъектов хозяйствования и страхование,
Тернопольский национальный экономический университет

АНАЛИЗ КАПИТАЛИЗАЦИИ БАНКОВСКОЙ СИСТЕМЫ УКРАИНЕ

В статье исследуется уровень капитализации банковской системы Украины с начала независимости и до сегодняшнего дня. Определены основные шаги управления банковской системой и их влияние на развитие банков и банковской системы страны в целом. Особое внимание уделено на сравнение банковской системы Украины с другими странами и исследованы, что капитализация отечественной банковской системы походит на капитализацию банковской системы Белоруссии и Российской Федерации. Достаточно широко раскрыто влияние банков с иностранным капиталом на количество банков и качество развития банковской системы Украины в целом.

Ключевые слова: *банковская система, капитализация, уставный капитал, регулятивный капитал, иностранный капитал.*

Anton Shevchuk,
PhD student, Department of finance of entrepreneurial subjects and insurance, Ternopil national economic university

ANALYSIS CAPITALIZATION OF UKRAINE BANKING

This paper examines the level of capitalization of the banking system of Ukraine's independence from the beginning to the present. The basic steps of managing the banking system and their impact on the banks and the banking system as a whole. Particular attention is paid to the comparison of the banking system of Ukraine and other countries studied that the capitalization of the banking system is similar to the capitalization of the banking system of Belarus and Russia. Quite widely disclosed influence of banks with foreign capital of banks and the quality of the banking system of Ukraine in general.

Key words: *banking system, capitalization, share capital, regulatory capital, foreign capital.*

Постановка проблеми. Питання достатнього рівня капіталізації банківської системи України у вітчизняній економічній науці та практиці банківської діяльності розглядається достатньо довго, ще з часів здобуття незалежності, а з кожним витком кризових явищ в економіці його актуальність зростає. Це пов'язано насамперед із необхідністю створення підвалин для економічного зростання завдяки розширенню банківського кредитування та фінансування підприємств реального сектору економіки. Темпи росту кредитування реального сектору економіки та зростання банківських активів загалом залежить від темпів росту власного капіталу банку, величина якого має певне пропорційне відношення до обсягу активів і вимірюється показником достатності регулятивного капіталу.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблемами капіталізації банківської системи займалися такі вчені: С. М. Смірнов, О. В. Дзюблюк, Л. О. Примостка, А. А. Лобанов, І. С. Гуцал, Л. І. Донець, Н. Р. Швець, М. П. Денисенко, О. В. Ковальчук, А. В. Чугунов, проте на сучасному етапі залишилося ряд тверджень, що потребують більш чітких наукових трактувань.

Мета і завдання дослідження. Провести аналіз та дослідження капіталізації банківської системи України. Визначити вплив на становлення банківської системи країни в разі збільшення банків з іноземним капіталом.

Виклад основного матеріалу. Швидкі темпи зростання власного капіталу банків дозволять збільшити як кількість кредитних угод, так і їх обсяги, що дасть змогу профінансувати масштабні довгострокові проекти, які потребуватимуть мільярдних капіталовкладень.

Однак через об'єктивні та суб'єктивні обставини капіталізація вітчизняної банківської системи є значно нижчою, ніж капіталізація банківських систем Євро зони (ЄС-19) та Польщі, де співвідношення власного капіталу банківської системи та валового внутрішнього продукту сягає 50–90%. Величина сукупних активів банківських системи ЄС-19 та Польщі в декілька разів перевищує обсяг ВВП, що свідчить про надзвичайно великий внутрішній ресурс для розвитку економіки. Значно нижчою є капіталізація банківської системи США, однак тут треба звернути увагу на те, що банківська система США складається з трьох рівнів і, окрім центрального банку (Федеральна резервна система) та комерційних банків, містить у собі небанківські фінансово-кредитні установи, які розширюють капіталізацію.

Рівень ж капіталізації вітчизняної банківської системи дорівнює рівню капіталізації банківських систем Білорусі та Російської Федерації (таблиця 1), які за особливостями економічного розвитку та розвитку банківської діяльності є дуже схожими на Україну.

Таблиця 1

Показники капіталізації банківських систем деяких країн світу*

Країна	Показник	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015
Україна	Власний капітал/ВВП	9,1	9,7	12,6	12,6	12,7	11,9	11,6	13,1	9,3	5,2
	Власний капітал/Активи	10,7	11,6	12,9	13,1	14,6	14,7	15,0	15,1	11,2	8,3
	Власний капітал/Кредити	13,8	14,3	15,1	15,4	18,2	18,8	20,8	21,1	14,7	10,7
США	Власний капітал/ВВП	8,5	10,6	4,7	10,5	10,3	9,6	9,7	7,1	6,5	6,5
	Власний капітал/Активи	12,2	13,8	5,7	12,9	13,0	12,1	12,1	8,8	7,9	7,8
	Власний капітал/Кредити	14,7	17,2	7,3	17,2	17,2	16,0	16,0	11,7	10,4	9,9
ЄС	Власний капітал/ВВП	62,1	68,4	72,1	79,6	82,3	88,6	93,1	93,7	91,7	90,2
	Власний капітал/Активи	5,8	5,9	5,8	6,4	6,6	6,9	7,4	8,1	7,9	8,3
	Власний капітал/Кредити	9,8	10,0	9,9	10,9	11,6	12,1	13,1	14,2	14,3	14,3
Польща	Власний капітал/ВВП	31,6	30,2	37,2	41,5	43,9	44,6	48,8	49,1	50,9	49,1
	Власний капітал/Активи	13,2	12,1	12,0	14,0	14,4	14,3	15,2	15,2	15,0	14,9
	Власний капітал/Кредити	22,3	18,6	18,1	20,0	20,6	20,4	21,7	22,0	22,0	21,3
Білорусь	Власний капітал/ВВП	5,1	5,3	9,1	10,1	10,7	12,3	8,8	8,6	8,4	8,9
	Власний капітал/Активи	19,8	17,9	23,0	19,0	17,8	20,1	16,3	15,8	15,1	14,1
	Власний капітал/Кредити	32,6	26,4	26,3	21,8	19,7	24,7	23,1	21,5	20,7	21,2
Російська Федерація	Власний капітал/ВВП	6,3	8,0	9,2	11,9	10,5	9,4	9,8	10,7	11,1	11,4
	Власний капітал/Активи	12,1	13,3	13,6	15,7	14,0	12,6	12,3	12,3	10,2	10,7
	Власний капітал/Кредити	21,1	21,7	23,1	28,7	26,1	22,5	22,1	21,8	19,4	20,2

*Розраховано автором за даними.

Серед основних об'єктивних причин низької капіталізації банківських систем України та інших пострадянських країн є те, що організація банківської справи ринкового типу в цих країнах розпочалася після розпаду Радянського Союзу, банківська система якого була однорівневою, а вимоги до діяльності банків, обсягу та структури їх капіталу встановлювалися за аналогією до господарських товариств і підприємств. Також не було спеціального банківського законодавства, яке б регулювало ризики банківської діяльності, адже банки були частиною перерозподільчого механізму і не піддавалися кредитним, ринковим та операційним ризикам.

Після розпаду Радянського Союзу новостворені комерційні банки певний час діяли як товариства з обмеженою відповідальністю, капітал яких формувався на основі пайової участі акціонерів, а сама їх діяльність регулювалася новостворением банківським законодавством, яке також не містило вимог до мінімального розміру статутного чи регулятивного капіталу.

Майже десять років після здобуття Україною незалежності вимоги до капіталу комерційних банків встановлювалися Національним банком України на основі власних розрахунків за погодженням Верховної Ради України. Такі розрахунки щодо мінімального розміру статутного та балансового капіталів (відповідно до інструкцій НБУ) часто не відповідали вимогам макроекономічної ситуації в Україні.

Так, у кінці 1994 р. в Україні діяло 228 банків. Сума їхніх статутних фондів становила 87 млн грн (в еквіваленті). Середній розмір статутного фонду одного банку дорівнював близько 400 тис. грн (що дорівнює неповним 200 тисячам ЕКЮ).

Не зважаючи на підвищення мінімальних вимог до статутного капіталу в період гіперінфляції 1992–1994 рр. банківська система України зіштовхнулася із значним знеціненням капіталу.

Знецінення власного і статутного капіталів призвело до того, що банки з метою їх захисту почали вкладати свої ресурси в активи, які зазнають найменшого інфляційного впливу, зокрема вільно конвертована валюта і нерухомість. Оскільки зберігання банківського капіталу у вільно конвертованій валюті законодавством було суттєво обмежено, то частина банків спрямовувала його з метою захисту від інфляції на придбання, будівництво або реконструкцію офісних приміщень. Тобто банки фактично намагалися розмістити значну частку свого капіталу в активи у вигляді основних засобів, передусім будівель і приміщень. Дійшло до того, що банки розміщували в нерухомість не лише власні, а й залучені кошти [1].

Реакцією на зниження реальної вартості статутного та власного капіталу вітчизняних комерційних банків було видання у травні 1995 р. спеціального розпорядження НБУ щодо підвищення мінімальних вимог до статутного капіталу до рівня 100 тис. ЕКЮ. Пізніше вимоги до збільшення мінімального рівня статутного капіталу було затверджено на законодавчому рівні. Так, у лютому 1996 р. Верховною Радою України було прийнято зміни до Закону України «Про банки і банківську діяльність», відповідно до яких у Законі було прописано пункт про систематичне підвищення мінімальних вимог до статутних капіталів банків.

Встановлено, що у випадку, коли банк не збільшив статутний капітал до потрібного мінімуму до початку 1998 р. (таблиця 2), НБУ відкликає в нього ліцензію на банківську діяльність [2; 3].

Таблиця 2

Кількість комерційних банків, у яких відкликано ліцензію на банківську діяльність у зв'язку із невиконанням вимог щодо мінімального рівня статутного капіталу [3]

Мінімальний статутний капітал	Термін підвищення капіталу	Кількість банків, які не поповнили мінімальний капітал і втратили ліцензію
100 тис. ЕКЮ	1.06.1996	6
250 тис. ЕКЮ	1.10.1996	3
500 тис. ЕКЮ	1.01.1997	13
750 тис. ЕКЮ	1.06.1997	2
1000 тис. ЕКЮ	1.01.1998	16

Кількість банків, у яких відкликано ліцензію у зв'язку із невиконанням мінімальних норм статутного капіталу була, як правило, меншою від кількості банків, чий статутний капітал був нижчим за потрібний мінімум. НБУ проводив досить обережну політику відкликання ліцензій. Він враховував запізнення щодо виплати зареєстрованого капіталу, а також брав до уваги становище регіональних влад. У кожному з перерахованих періодів поряд із банками, у яких відкликано ліцензію, була ще група банків, які зареєстрували зростання статутних фондів із запізненням. У 1996 р. було 18 таких банків, а в 1997 р., в такій ситуації знаходилося 16 банків. В усіх випадках сплату потрібних коштів банкам подовжено на 2 або 3 місяці. З цих причин на початку 1998 р. термін виконання обов'язкового підвищення статутного капіталу було подовжено до першого кварталу 1999 р.

Разом із підвищенням вимог до мінімального розміру статутного капіталу комерційних банків Національний банку України проводив роботу щодо створення системи управління ризиками комерційних банків. Основними напрямами такої роботи була розробка системи економічних нормативів, яка в повному обсязі була затверджена у вже згаданій Інструкції № 10 «Про порядок регулювання та аналіз діяльності комерційних банків» [4]. Така інструкція містила 21 обов'язковий норматив для комерційних банків. Запроваджені нормативи можна поділити на 4 групи: нормативи мінімального розміру статутного фонду та його платоспроможності (5 показників), нормативи ліквідності (3 показники), нормативи кредитних та інвестиційних ризиків (7 показників), нормативи відкритої валютної позиції (6 показників).

Особливе місце в згаданій інструкції було відведено нормативам кредитних ризиків, які в момент становлення ринкових відносин в Україні та в період формування національної банківської системи мали найбільш суттєвий вплив на фінансову стійкість комерційних банків. У період 1991–1996 рр. кредитна політика комерційних банків не завжди відповідала прийнятій у розвинутих країнах практиці і на початку здобуття незалежності була спрямована на перекриття взаємозаліків підприємств, а пізніше – на кредитування підприємств акціонерів банків. Така кредитна політика призводила до значних ризиків, які через формування резервів під кредитні операції мали суттєвий вплив на величину власного капіталу банку і на банківську прибутковість.

Тому з метою зменшення ризиковості кредитних операцій банків та забезпечення належного рівня їх фінансової стійкості НБУ запровадив два нормативи й один оціночний показник кредитних ризиків, а саме:

• норматив максимального розміру кредитного ризику на одного позичальника (Н7);
• норматив «великих» кредитних ризиків (Н8);
• показник максимального розміру кредитів, гарантій та поручительств, які надаються інсайдерам (П4).

Ця інструкція та інші нормативно-правові акти Національного банку України з питань банківського нагляду були підготовлені відповідно до міжнародних стандартів на основі новітніх методик орієнтованих на оцінку ризиків банківської діяльності. Такий крок Національного банку України супроводжувався відмовою від застарілих – ревізійних – підходів до контролю та започаткуванням системи банківського нагляду, метою якого є оцінка ризиків та управління ними в банках, а також контроль за виконанням нормативних вимог. Завдяки цьому Україна значно наблизилася до виконання багатьох Базельських принципів. Однак досягти високого рівня відповідності Базельським принципам не вдалося через принципову перешкоду – тогочасний бухгалтерський облік в Україні, який не відповідав міжнародним стандартам бухгалтерського обліку та звітності. Цю перешкоду було частково подолано в 1998 р. з переведенням банківської системи на міжнародні стандарти бухгалтерського обліку та звітності.

Попри це змін у законодавстві та нормативно-правових актах НБУ було не достатньо для забезпечення ефективної роботи банківської системи і підвищення рівня її капіталізації. Так, відповідно до оцінки ефективності банківського нагляду в Україні, яка була проведена Міжнародним валютним фондом у 1999 р., банківський нагляд повністю відповідав лише трьом принципам – другому і третьому, які визначають засади реєстрації та ліцензування банків, та сьомому, який стосується оцінки кредитної діяльності банків.

Низька ефективність банківського нагляду, а також перехід на міжнародні стандарти бухгалтерського обліку в банках на сьомому році незалежності не сприяли швидкому росту капіталізації банківської системи України, а навпаки призвели до її зменшення, порівняно з динамкою росту ВВП (рис. 1).

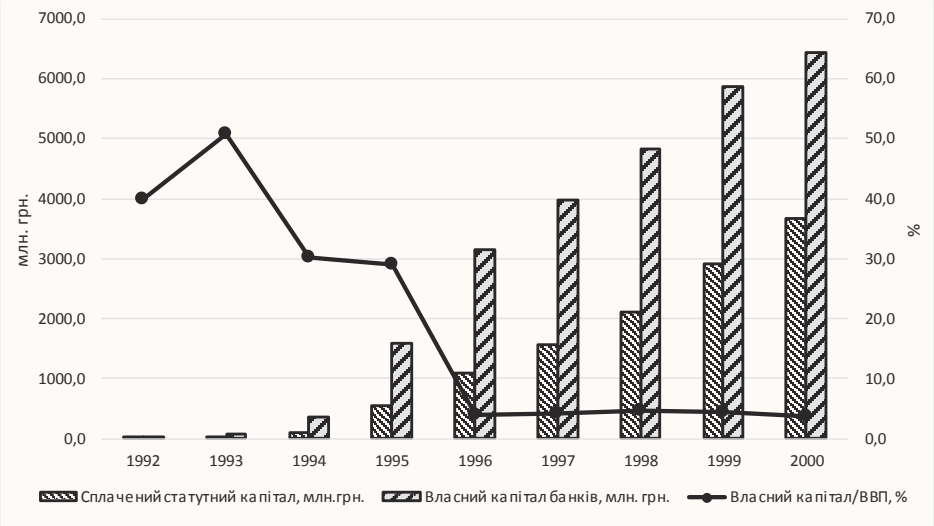


Рис. 1. Динаміка показників капіталізації банківської системи України у 1992–2000 рр.*

*Складено автором на основі [3].

Таким чином, однією із основних перешкод на шляху до збільшення капіталізації банківської системи України в 1992–2000 рр. було неефективне законодавче та нормативно-правове поле банківської діяльності, яке лише частково відповідало міжнародним стандартам, зокрема Базельським вимогам.

Іншими вагомими причинами уповільнення темпів капіталізації банківської системи України в 1992–2000 рр., на нашу думку, були такі: повільне впровадження структурних реформ та приватизації; зростання тінізації національної економіки; спекулятивний характер банківської діяльності; брак стратегії розвитку національної економіки та банківської системи.

Поступова зміна банківського законодавства та адаптація його до міжнародних стандартів сприяло росту капіталізації банківської системи України починаючи з 2000 р. (таблиця 3).

Як бачимо з таблиці 3, після імплементації вимог Базель І до капіталу кількість банків, які виконували вимоги щодо мінімального розміру регулятивного капіталу за європейськими мірками (мінімум 5 млн євро) за два роки зросла із 86 банків (або 56% банківської системи) станом на 1 січня 2001 р. до 112 банків (або 71% банківської системи) станом на 1 січня 2003 року.

Таблиця 3

Структура банків за розміром нормативного / регулятивного капіталу у 2000–2003 рр.*

Обсяг нормативного капіталу	Кількість банків за станом на 01.01.2000	Кількість банків за станом на 01.07.2000	Розмір регулятивного капіталу	Кількість банків за станом на 01.01.2001	Кількість банків за станом на 01.07.2001	Кількість банків за станом на 01.01.2002	Кількість банків за станом на 01.07.2002	Кількість банків за станом на 01.01.2003
До 1 млн євро	15	5	До 1 млн євро	6	5	1	1	2
Від 1 до 2 млн євро	34	10	Від 1 до 3 млн євро	14	9	8	14	12
Від 2 до 3 млн євро	31	26	Від 3 до 5 млн євро	47	30	33	37	31
Від 3 до 5 млн євро	41	50	Від 5 до 10 млн євро	66	77	66	67	67
Вище 5 млн євро	45	66	Вище 10 млн євро	20	32	44	35	45
Усього	164	157	Усього	154	153	152	154	157

* Складено автором на основі [3].

Упорядкування банківського законодавства та впровадження міжнародних стандартів бухгалтерського обліку в банках і підприємствах сприяло припливу іноземного капіталу в банківську систему України, що, на нашу думку, стало одним із основних чинників росту капіталізації вітчизняної банківської системи в період 2001–2009 рр. (рис. 2).

Рис. 2 Динаміка капіталізації банківської системи України та кількості банків з іноземним капіталом у 2001–2015 рр.*

*Складено автором на основі [3].

Оцінюючи діяльність іноземних банків на вітчизняному ринку банківських послуг, варто відзначити, що, не зважаючи на побоювання деяких експертів щодо можливих загроз діяльності банків з іноземним капіталом в Україні, на практиці для вітчизняної банківської системи іноземні банки дали більше переваг, ніж негативних ознак.

Збільшення капіталізації банківської системи України дозволило наростити банкам обсяги кредитування, що певною мірою відбилося на економічному зростанні та добробуті населення. Однак варто зауважити, що брак ефективного законодавчого поля та банківського нагляду, а також брак дієвої стратегії розвитку банківської системи України зокрема та економіки взагалі, не дозволило повністю використати

переваги наявності іноземного банківського капіталу. Позаяк більшість кредитів банки з іноземним капіталом надавали в споживчий сектор, тобто той сектор, який дозволяв отримати високі прибутки, а з метою підтримання позитивної динаміки нарощування споживчого кредитування банки з іноземним капіталом збільшували зовнішній борг (рис. 3), що негативно позначався як на ефективності банківської діяльності, так і на економічній безпеці нашої країни. До того ж, банки з українським капіталом із метою утримання конкурентних позицій на ринку, або залучали позики за кордоном або здійснювали маніпуляції із фінансовою звітністю та розрахунками обов'язкових нормативів, про що свідчить зростання кількості банків на які НБУ наклав штрафи з 7 банків у 2006 р. до 33 банків у 2007 р.

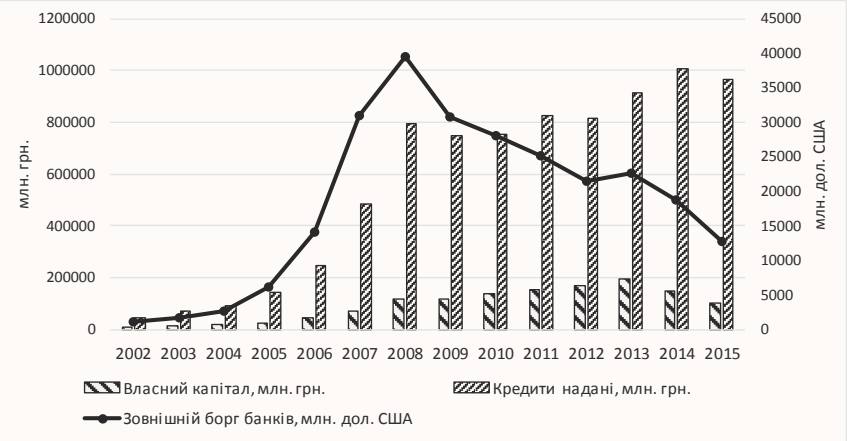


Рис. 3 Динаміка власного капіталу вітчизняних банків, кредитів наданих та зовнішнього боргу у 2002–2015 рр.*

*Складено автором на основі [3].

Така ситуація в кінцевому підсумку призвела до кризи банківської системи України у 2008–2009 рр., адже внаслідок девальвації гривні, росту проблемної заборгованості та обмеженні можливостей залучення додаткових коштів з-за кордону банки не змогли повною мірою покрити кредитні ризики, що призвело до великих втрат.

Зважаючи на кризовий стан банківської системи України та вітчизняної економіки, варто зауважити, що фундаментальною основою капіталізації банківської системи залишалися банки з іноземним капіталом. Так, у період кризи 2008–2009 рр. жоден банк з іноземним капіталом не вийшов з вітчизняного ринку банківських послуг, а в період кризи 2014–2016 рр., банки з іноземним капіталом, хоча і скоротили частку своєї участі у капіталі банківської системи України, однак найбільші гравці ринку продовжили свою діяльність. Менші за величиною і капіталом іноземні банки були продані більш потужним банкам, а деякі повністю припинили діяльність в Україні, однак банківська система та економіка, порівняно з «очищенням» банківської системи запропонованим НБУ, майже не відчула.

Виходячи із вищесказаного, варто відзначити ще одну рису банків з іноземним капіталом, а саме якісний менеджмент доповнений строгим виконанням міжнародних стандартів у сфері оцінки достатності регулятивного капіталу шляхом застосування вимог Базель ІІ (тоді як банки з українським капіталом використовували вимоги Базель І) та управління ризиками. Використовуючи практику ведення банківської справи в Україні за міжнародними стандартами банки з іноземним капіталом, розвинули такі методи формування власного капіталу як субординований капітал та IPO, що згодом було використано декількома банками з українським капіталом.

Висновкм. Отже, у сьогоднішній ситуації основною метою банківського менеджменту на макро- і мікроекономічному рівнях є забезпечення високого рівня регулятивного капіталу та його достатності, що вимагає вдосконалення управління банківськими ризиками та створення передумов для розрахунку економічного капіталу банку. Розрахунок економічного капіталу банківської системи України та в цьому контексті визначення прийнятного обсягу операційного і стратегічного буферів капіталу сприятиме відновленню розвитку банківської системи шляхом упровадження інновацій і новітніх технологій, а також шляхом фінансування ефективних антикризових управлінських рішень.

Література:

1. Алексеєнко М. Д. Капітал банку : питання теорії і практики / М. Д. Алексеєнко. – К. : КНЕУ, 2002. – 276 с.

2. Перелік документів надрукованих у додатку до журналу «Вісник Національного банку України» – збірнику «Законодавчі і нормативні акти з банківської діяльності за 1996-2009 роки» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.bank.gov.ua/doccatalog/document?id=70261.

3. Клоц К. Банківська система та банківський нагляд на Україні – наслідки незлагодженої політики реформ / Казимір Клоц // Дослідження та аналіз. – Центр соціально-економічних досліджень. – Варшава, 2001 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.case-research.eu/upload/publikacja_plik/748745_sa226u.pdf.

4. Про введення в дію Інструкції N 10 «Про порядок регулювання та аналіз діяльності комерційних банків», приведену у відповідність до міжнародних стандартів бухгалтерського обліку і звітності [Електронний ресурс] // Національний банк України. – 1505. – Режим доступу : http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/v0509500-97.

ОБЛІК,
АНАЛІЗ ТА АУДИТ

© І. М. Даниляк

ISSN 2311-5149
ОБЛІК, АНАЛІЗ ТА АУДИТ

Отримано: 27 лютого 2017 р.

Прорецензовано: 09 березня 2017 р.

Прийнято до друку: 18 березня 2017 р.

Даниляк І. М. Проблеми нормативно-правового забезпечення обліку і оподаткування діяльності сільськогосподарських кооперативів та шляхи їх вдосконалення / І. М. Даниляк // Наукові записки Національного університету «Острозька академія». Серія «Економіка» : науковий журнал. – Острог : Вид-во НУ«ОА», травень 2017. – № 4(32). – С. 194–199.

УДК:657[477]

JEL-класифікація: M41

Даниляк Іванна Михайлівна,
магістрантка економічного факультету Львівського національного університету імені Івана Франка

ПРОБЛЕМИ НОРМАТИВНО-ПРАВОВОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ОБЛІКУ І ОПОДАТКУВАННЯ ДІЯЛЬНОСТІ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ КООПЕРАТИВІВ ТА ШЛЯХИ ЇХ УДОСКОНАЛЕННЯ

Важливим завданням на сьогодні для зміцнення економіки є розвиток агробізнесу. Спосіб досягнення цієї мети полягає в державній підтримці сільськогосподарських кооперативів та вирішенні проблем нормативно-правового забезпечення обліку й оподаткування їх діяльності.

У статті розглянуто нормативно-правове регулювання діяльності сільськогосподарських кооперативів. Досліджено систему оподаткування сільськогосподарських кооперативів в Україні. Визначено основні проблеми чинного законодавства у сфері діяльності сільськогосподарських кооперативів. Запропоновано шляхи вдосконалення правового забезпечення обліку й оподаткування діяльності сільськогосподарських кооперативів в Україні.

Ключові слова: *сільськогосподарський кооператив, кооперативне об'єднання, кооперативне законодавство.*

Даниляк Иванна Михайловна,
магистрантка экономического факультета Львовского национального университета имени Ивана Франка

ПРОБЛЕМЫ НОРМАТИВНО-ПРАВОВОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ УЧЕТА И НАЛОГООБЛОЖЕНИЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННЫХ КООПЕРАТИВОВ И ПУТИ ИХ УСОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ

Важной задачей в сегодняшнее время для укрепления экономики является развитие агробизнеса. Способ достижения этой цели заключается в государственной поддержке сельскохозяйственных кооперативов и решении проблем нормативно-правового обеспечения учета и налогообложения их деятельности.

В статье, рассмотрены нормативно-правовое регулирование деятельности сельскохозяйственных кооперативов. Исследована система налогообложения сельскохозяйственных кооперативов в Украине. Определены основные проблемы действующего законодательства в сфере деятельности сельскохозяйственных кооперативов. Предложены пути совершенствования правового обеспечения учета и налогообложения деятельности сельскохозяйственных кооперативов в Украине.

Ключевые слова: *сельскохозяйственный кооператив, кооперативное объединение, кооперативное законодательство.*

Ivanna Danylyak,
magistrant Economic Faculty of Ivan Franko LNU

ISSUES REGULATORY FRAMEWORK OF ACCOUNTING AND TAXATION AGRICULTURAL COOPERATIVES AND WAYS OF IMPROVING

An important task in today's time to strengthen the economy is to develop agribusiness. The way to achieve this goal is to state support of agricultural cooperatives and solving the problems of the legal provision of accounting and taxation of their activities.

In the article are considered legal regulation of agricultural cooperatives. The system of taxation agricultural cooperatives in Ukraine was explored. The main problems of the current legislation in the sphere of agricultural cooperatives were identified. Proposes the ways improving the legal provision of accounting and taxation of agricultural cooperatives in Ukraine.

Key words: *agricultural cooperative, cooperative association, cooperative legislation.*

Постановка проблеми. Розвиток сільських територій насамперед стосується створення на селі сучасної соціальної інфраструктури. Це сприятиме забезпеченню зайнятості працездатного сільського населення, підняттю рівня освітньо-культурного та духовного розвитку жителів села.

Однак особливою проблемою розвитку сільськогосподарських територій є недосконаліть правового забезпечення обліку й оподаткування діяльності сільськогосподарської кооперації як у теоретичному контексті, так і в практичному застосуванні. Саме тому тема дослідження є актуальною та своєчасною.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Вагомий внесок у дослідження нормативно-правового забезпечення діяльності сільськогосподарських кооперативів зроблено В. І. Семчиком. Серед наукових досліджень, присвячених окремим проблемам кооперативних відносин та аналізу правового становища сільськогосподарських кооперативів, важливо виділити праці українських учених, серед яких Я. З. Гаєцька-Колотило, О. В. Гафурова, В. В. Костицький, П. Ф. Кулініч, М. В. Левитський, Н. Р. Малишева, В. Л. Мунтян, О. О. Погрібний, Т. П. Проценко, Ф. В. Райфайзен, О. М. Сонін, М. І. Туган-Барановський, В. І. Федорович, Ю. С. Шемшученко та інші.

Додаткових досліджень у цьому напрямі вимагають питання щодо системного аналізу нормативно-правових актів сільськогосподарських кооперативів, які є одними з найбільш поширених та перспективних організаційно-правових форм господарювання в сільському господарстві України та зарубіжних країн.

Мета і завдання дослідження. Мета статті полягає у визначенні шляхів удосконалення нормативно-правового забезпечення обліку й оподаткування діяльності сільськогосподарських кооперативів на основі вивчення теоретичних та практичних аспектів обраної тематики. Для досягнення поставленої мети необхідно здійснити аналіз окремих нововведень, прийнятих Законом України Про внесення змін до Податкового кодексу України щодо оподаткування неприбуткових організацій від 17. 07. 2015 р. № 652-VIII. Визначення колізій, які виникли під час прийняття цього закону та впливу нових норм на результати діяльності неприбуткових сільськогосподарських кооперативів. Аналіз інших нормативно-правових актів, що регулюють діяльність кооперативів. Удосконалення правового регулювання обліку діяльності сільськогосподарських кооперативів та виявлення перспектив їхнього розвитку.

Виклад основного матеріалу. Сьогодні на проблеми в сільському господарстві нарікають більшість працездатного сільського населення. Це пояснюється необґрунтовано низькими цінами на сільськогосподарську продукцію, а також зловживанням монополістів-переробників своїм становищем на ринку.

Вирішення аграрних проблем в Україні можна здійснити використовуючи досвід самоорганізації людей у сільськогосподарські кооперативи. Унікальність соціально-економічної природи кооперативних організацій (кооперативів, товариств, спілок) дозволяла їм у тяжкі часи ставати двигуном економічного розвитку, єдиною ефективною формою соціальної підтримки як міського, так і сільського населення. Цьому досвіду, який став ефективним шляхом виходу із економічної кризи, використовуючи кооперативні організації, вже понад 150 років.

Сьогодні членами різних видів кооперативів є понад 800 мільйонів людей. Половина жителів Сінгапуру, кожний третій житель Канади та Норвегії, кожен четвертий житель США та Німеччини є членом хоча б одного кооперативу [3].

Один із засновників українського кооперативного руху, яким був Микола Левитський (1859–1934), уважав, що кооперація є найліпше і найкраще виявлення людського генія в межах соціально-економічного будівництва. Початок кооперативного руху на українських землях припадає на кінець XIX століття. Тривалий час кооперація на українських землях розвивалася без власних централізованих об'єднань – спілок. Це було пов'язано як із певними заборонами царського уряду, так і з нерозвиненістю кооперативної мережі та браком коштів. Першим вітчизняним організованим кооперативом було Споживче товариство, засноване 1864 р. у м. Харкові М. Беліним (1829–1904) та В. Козловим (1842–1920), які були обізнаними на прикладах західноєвропейської кооперації. Особливому сплеску зростання споживчих кооперативів сприяла революція 1905–1907 рр. Так, якщо 1905 р. в Україні діяло 480 споживчих кооперативів (1/2 сільські), то 1912 р. їх налічувалося вже 2500, а 1914 р. в губерніях підросійської України було 3052 споживчих товариства (всього в імперії – 14500 споживчих товариств) [4]. У цей час саме були створені перші молочарські спілки. Однією із таких спілок, що успішно функціонувала та розвивалася була спілка «Маслосоюзу». Таких спілок ставало все більше, що спричинило виокремлення «Союзу руських молочарських спілок» від товариства «Просвіта» і появу самостійної спілки – «Крайовий Молочарський Союз» у м. Стрий. У 1908 р. цей союз розпочав свою діяльність як окремий суб'єкт господарювання і вступив до Крайового союзу ревізійного (Ревізійний союз українських кооперативів). Головна мета «Крайового Молочарського Союзу» полягала в посередництві за участі своїх відділів і складів організовувати збут доставлених із молочарень молочних виробів. Розвиток «Крайового молочарського союзу» був стрімким. За оцінками Ю. Павликовського, в останньому передвоєнному 1912 р. до «Крайового молочарського союзу» входило 236 членів, з них – 148 кооперативи (100 молочарських) [10]. Втім, кооперативні союзи виявились недовговічними через ворожу політику, заходи московського уряду та Першої світової війни. Як наслідок, 1913 р. перші українські кооперативні союзи були змушені зліквідуватися і відродилися лише після Лютневої революції 1917 р. Нового поштовху розвиткові української кооперації надала Українська Центральна Рада, яка вже 20 березня 1917 р. видала кооперативний закон, який створював правову підставу діяльності й з'їздам вітчизняним кооператорам. Визнаним лідером і теоретиком кооперативного руху вже тоді був професор М. Туган-Барановський, який став й одним з організаторів першого з'їзду українських кооперативів. За перший рік чисельність споживчих

товариств в Українській Народній Республіці збільшилася до 4 тисяч 873, а центром споживчої кооперації стає створена 6 травня 1917 р. організація під назвою «Дніпросоюз», який уже на січень 1918 р. здійснював фінансовий обіг у 5 млн карбованців. Утім, 1918 р. став найбільш плідним для всілякого роду кооперативної діяльності й відзначився в історії українського кооперативного руху його найбільш динамічним зростанням. Цього року у Великій Україні діяло 22 тисячі кооперативних товариств, що охоплювали 60% населення, об'єднаних у 253 окружних союзи різних типів та ступенів. Серед них: споживчих – 120, кредитових – 43, різних – 42, мішаних – 41, сільськогосподарських – 7 окружних союзи. З усіх кооперативних союзів 7 було Всеукраїнськими, а у 127 кооперативних союзах налічувалося 11 млн 667 тис. членів з основним капіталом у 14 млн карбованців [4]. Також нового поштовху й отримала молочарська кооперація. У 1924 р. з «Крайовим Молочарським Союзом» з центром у м. Стрий співпрацювало 40 спілок. За цей рік було вироблено 41 518 кілограмів масла (у 1906 р. – 43 612 кг), а загальний оборот інституції становив 207 953 злотих. У 1925 р. «Крайовий молочарський союз» вийшов на рівень, що перевищив довоєнні досягнення (150 спілок і 372 277 кг масла). Реалізація виробленого масла відбувалась у країні та на експорт. Насамперед це був роздрібний продаж через власні крамниці в Стрию, Львові, Станіславові, Перемишлі, Самборі, Коломиї і в Зелемянці (сезонно). Починаючи від 1925 р. «Маслосоюз» експортує масло за кордон. Якщо у 1925 р. експортовано 2 000 кг масла, то у 1926 р. – 48 472,76 кг. Слід підкреслити, що постачання масла через «Маслосоюз» постійно зростало, а найбільші виторги припадають на період кризи 1929–1931 рр. Це пов'язано із найбільшим обсягом експорту масла. Однак після 1931 р. частка експорту масла знизилась у зв'язку з початком надмірного державного регулювання експорту [10].

У період колективізації сільського господарства владою СРСР як «вершину» розвитку кооперації були зображені колгоспи, до якої еволюціонують усі інші, «найпростіші» види кооперативів. Стара сільгоспкооперація була ліквідована, а новостворені колгоспи функціонували з повним порушенням принципів кооперації.

Тому на сьогодні втрачено навички самоорганізації громадян в успішні кооперативи, які самодостатні для організації своєї діяльності в руслі фінансового зростання в Україні та поза її межами для зміцнення свого соціально-економічного становища та України загалом. Проте на зламі 2010–2016 рр. події, які відбулися в Україні, показали вміння народу об'єднувати свої зусилля у складних ситуаціях задля спільної мети і гасло кооперації «У єдності сила» набуло нової актуальності для народу України. Тому надзвичайно важливим завданням для уряду України на сьогодні є вдосконалення та однозначне визначення правових засад функціонування сільськогосподарських кооперативів.

В Україні переважно затверджена нормативно-правова база для регулювання створення і діяльності кооперативів у різних сферах економічної діяльності, і, зокрема, у сільськогосподарському виробництві. Правове регулювання розвитку кооперації в сільському господарстві України здійснюється відповідно до Конституції України, законів України «Про сільськогосподарську кооперацію», «Про кооперацію», Цивільного, Податково, Господарського, Земельного кодексів України та інших нормативно-правових актів.

Закон України «Про кооперацію» визначає кооператив як юридичну особу, утворену фізичними та/або юридичними особами, які добровільно об'єдналися на основі членства для ведення спільної господарської та іншої діяльності з метою задоволення своїх економічних, соціальних та інших потреб на засадах самоврядування [7].

У багатьох країнах, зокрема і в Україні кооперативи мають статус неприбуткових (non-profit) організацій, бо діють із метою допомоги своїм членам у веденні їхнього селянського господарства [1]. Право мати статус неприбуткового кооперативу регулюється статтею 9 Закону України «Про сільськогосподарську кооперацію» [8]. Але таке право не закріплене вищими законодавчими актами, такими як: Податковий, Цивільний, Господарський кодекси України, що негативно впливає на організацію обліку в сільськогосподарських кооперативах.

Законом України Про внесення змін до Податкового кодексу України щодо оподаткування неприбуткових організацій від 17.07.2015 року [7] були внесені зміни до статей 133 та 165 Податкового кодексу України [5]. Зокрема, в пункті 133.4.1 Податкового кодексу визначено вимоги, яким повинна відповідати неприбуткова організація. Однією із таких вимог є наявність в установчих документах неприбуткової організації положень, які передбачають передачу активів іншим неприбутковим організаціям відповідного виду або зарахування до доходу бюджету в разі припинення юридичної особи (в результаті її ліквідації, злиття, поділу, приєднання або перетворення). Саме ця норма Податкового кодексу України повністю перекреслює визначені законодавчо права на неприбутковий статус та розподіл доходів, відповідно, що закріплені в законах «Про кооперацію» та «Про сільськогосподарську кооперацію». Така ситуація призводить до неможливості зареєструвати такі організації: кооперативи (виробничі, споживчі, житлово-будівельні та ін.), споживчі товариства та спілки як неприбуткові, оскільки в статутах таких організацій міститимуться положення щодо розподілу коштів/майна таких організацій у разі їх ліквідації

між їх співвласниками/членами. А це своєю чергою суперечить вимогам до неприбуткових організацій, визначених у Податковому кодексі. Аналізуючи чинний Податковий кодекс, доцільно запропонувати проект Закону України «Про внесення змін до Податкового кодексу України щодо сільськогосподарських кооперативів». Проект повинен забезпечити зміни до Податкового кодексу України в пункті 133.4, який визначає умови отримання неприбуткового статусу, а саме в пункт 133.4.1 пропонуємо викласти в редакції, де буде передбачено, що положення цього абзацу не поширюється на об'єднання та асоціації об'єднань співвласників багатоквартирних будинків, *а також на сільськогосподарські кооперативи та сільськогосподарські кооперативні об'єднання, які здійснюють свою діяльність без мети одержання прибутку*.

Пункт 165.1.48 Податкового кодексу України регулює право членів на кооперативні виплати виробничого сільськогосподарського кооперативу, що повертаються члену сільськогосподарського виробничого кооперативу внаслідок надлишково сплаченої ним вартості послуг та паю в разі виходу із кооперативу. Цей пункт також суперечить нормам, що визначені у вищезгаданих Законах та й самому Податковому кодексі України в частині пункту 133.4.1. Ця норма заперечує розподіл кооперативних виплат та паїв інших видів кооперативів, крім виробничих. Тому з метою дотримання кооперативних принципів пропонуємо підпункт 165.1.48 пункту 165.1 статті 165 викласти в редакції, яка буде передбачати право на кооперативні виплати члену не сільськогосподарського виробничого кооперативу, а просто *«сільськогосподарського кооперативу»* та розмір (сума, вартість) паю, що повертається члену також просто *«сільськогосподарського кооперативу»*.

Для повного збереження неприбуткового статусу тих кооперативів, які вже його мають, пропонуємо підрозділ 10 розділу XX «Перехідні положення» Податкового кодексу України доповнити пунктом 38 такого змісту: *до сільськогосподарських виробничих кооперативів та сільськогосподарських обслуговуючих кооперативів, державну реєстрацію яких здійснено до набрання чинності Законом України «Про сільськогосподарську кооперацію», положення підпунктів 134.4.1 та 134.4.6 пункту 134.4 статті 134 та підпункту 165.1.48 пункту 165.1 статті 165 застосовуються у редакції, що діяла до прийняття Закону України «Про внесення змін Податкового кодексу України щодо сільськогосподарських кооперативів», до приведення їхніх установчих документів у відповідність до вимог Закону України «Про сільськогосподарську кооперацію», але не більше 3 років з дня набрання чинності цим Законом*.

Прийнятий 16 січня 2003 р. Господарський кодекс України [2] визначає основні засади господарювання в Україні і регулює господарські відносини, що виникають у процесі організації та здійснення господарської діяльності між суб'єктами господарювання, а також між цими суб'єктами та іншими учасниками відносин у сфері господарювання. Однак сьогодні в Україні Господарський кодекс не визначає право на об'єднання в кооперативи саме фізичних осіб. Тому для того, щоб Господарський кодекс регулював повною мірою створення юридичних осіб, а саме сільськогосподарських кооперативів, пропонуємо доповнити його статтею 115 такого змісту: *«Стаття 115. Сільськогосподарський кооператив, сільськогосподарське кооперативне об'єднання*

1. Для провадження спільної господарської та іншої діяльності з метою задоволення економічних, соціальних та інших потреб фізичні та/або юридичні особи, які є виробниками сільськогосподарської продукції, можуть утворювати сільськогосподарські кооперативи, а сільськогосподарські кооперативи – сільськогосподарські кооперативні об'єднання.

2. Відносини, пов'язані із створенням та діяльністю сільськогосподарських кооперативів, сільськогосподарських кооперативних об'єднань регулюються цим Кодексом, а також законом про сільськогосподарську кооперацію, іншими законами».

Заслуговує уваги серед актів правового регулювання і Цивільний кодекс України [9]. Стаття 84 цього кодексу визначає товариства, які здійснюють підприємницьку діяльність із метою одержання прибутку та наступного його розподілу між учасниками (підприємницькі товариства), можуть бути створені лише як господарські товариства (повне товариство, командитне товариство, товариство з обмеженою або додатковою відповідальністю, акціонерне товариство) або виробничі кооперативи. У цій статті визначено критерій віднесення товариств до категорії підприємницьких і вичерпний перелік видів підприємницьких товариств. Таким критерієм закон визнає можливість розподілу між учасниками прибутку, одержаного в результаті провадження товариством підприємницької діяльності. Підприємницькі товариства можуть бути створені лише у вигляді повного товариства, командитного товариства, товариства з обмеженою або додатковою відповідальністю, акціонерного товариства та виробничого кооперативу. Виходячи з закритого переліку видів підприємницьких товариств згідно з Цивільним кодексом виникає питання щодо статусу інших видів кооперативів, таких як споживчі та обслуговувальні. Такі товариства, як це випливає із частини 4 статті 6 і частини 1 статті 12 Закону України «Про кооперацію», можуть здійснювати господарську діяльність із метою отримання прибутку та подальшого його розподілу між членами споживчого товариства. Тому споживчі та обслуговувальні кооперативи мають визнаватись суб'єктами підприємництва. З метою усунення цих неузгоджень пропонуємо статтю 84 доповнити сло-

вами: *«Чи сільськогосподарські кооперативи, сільськогосподарські кооперативні об'єднання, які діють з метою одержання прибутку»*; у статті 86 слова та знаки *«кооперативи, крім виробничих, об'єднання громадян тощо»* замінити словами та знаками *«сільськогосподарські кооперативи та сільськогосподарські кооперативні об'єднання, які діють без мети одержання прибутку, інші кооперативи, крім виробничих, об'єднання громадян тощо»*.

У Законі України «Про кооперацію» [7] стаття 26 визначає право членів кооперативів на виплати на паї. Однак друге речення частини цієї статті виключає таке право для членів сільськогосподарських обслуговувальних кооперативів. Що прямо перекреслює природу існування такого виду кооперативів та зацікавлення для членів кооперативу в його розвитку та підтримці пайовими внесками.

Тому пропонуємо *друге речення частини першої статті 26 Закону України «Про кооперацію» вилучити*.

Попри те, що сільськогосподарські кооперативи мають право бути неприбутковими організаціями, хоча і тут дуже багато нез'ясованих питань, в Україні не передбачено більше жодних норм щодо послаблення податкового тиску на такий важливий структурний тип організацій для розвитку агробізнесу, адже неприбуткові установи звільняються тільки від сплати податку на прибуток. Усі інші податки, серед яких податок із доходів фізичних осіб, військовий збір, земельний податок, єдиний соціальний внесок неприбуткова організація зобов'язана нараховувати та сплачувати.

Українському парламенту доцільно розглянути кардинально новий механізм оподаткування сільськогосподарських кооперативів. Це може бути на перших роках існування сільськогосподарського кооперативу навіть повне звільнення від усіх податків та надання державних кредитів під пільгові відсотки на період становлення кооперативу чи об'єднання.

Висновки. Потреба в розвитку кооперативних начал у сільськогосподарській галузі економіки України в контексті розвитку сільських територій є на сьогодні вкрай актуальною, а її позитивне вирішення можливе за умови докорінного вдосконалення чинного законодавства, що регулює створення і діяльність сільськогосподарських кооперативів.

Особливо нагальною є потреба вдосконалення норм Податкового кодексу України щодо неприбуткового статусу сільськогосподарських кооперативів.

Для комплексного врегулювання всіх питань створення та діяльності сільськогосподарських кооперативів в Україні потребують змін Закон України «Про сільськогосподарську кооперацію» Господарський кодекс України, Цивільний кодекс України та Закон України «Про кооперацію».

Особливої уваги потребує саме узгодження всіх правових норм у законодавчих актах між собою, щоб вони не перекреслювали одна-одну. З метою чіткого визначення та закріплення на законодавчому рівні неприбуткового статусу та врегулювання усіх питань створення та діяльності сільськогосподарських кооперативів в Україні запропоновано:

1. Пункт 133.4.1 абзац 4 Податкового кодексу України викласти в такій редакції: установчі документи якої передбачають передачу активів одній або кільком неприбутковим організаціям відповідного виду або зарахування до доходу бюджету в разі припинення юридичної особи (в результаті її ліквідації, злиття, поділу, приєднання або перетворення). Положення цього абзацу не поширюється на об'єднання та асоціації об'єднань співвласників багатоквартирних будинків, а також на сільськогосподарські кооперативи та сільськогосподарські кооперативні об'єднання, які здійснюють свою діяльність без мети одержання прибутку.

У пункті 165.1.48 Податкового кодексу України словосполучення «виробничий сільськогосподарський кооператив» замінити на «сільськогосподарський кооператив».

2. Господарський кодекс України доповнити 115 статтею та викласти її в такій редакції: сільськогосподарський кооператив, сільськогосподарське кооперативне об'єднання.

2. 1. Для провадження спільної господарської та іншої діяльності з метою задоволення економічних, соціальних та інших потреб фізичні та/або юридичні особи, які є виробниками сільськогосподарської продукції, можуть утворювати сільськогосподарські кооперативи, а сільськогосподарські кооперативи – сільськогосподарські кооперативні об'єднання.

2. 2. Відносини, пов'язані із створенням та діяльністю сільськогосподарських кооперативів, сільськогосподарських кооперативних об'єднань регулюються цим Кодексом, а також законом про сільськогосподарську кооперацію іншими законами.

3. У статті 86 Цивільного кодексу України вираз «кооперативи, крім виробничих, об'єднання громадян тощо» замінити на «сільськогосподарські кооперативи та сільськогосподарські кооперативні об'єднання, які діють без мети одержання прибутку, інші кооперативи, крім виробничих, об'єднання громадян тощо».

4. У статті 26 Закону України «Про кооперацію» друге речення першого абзацу, яке звучить «Ця норма не поширюється на сільськогосподарські кооперативи» запропоновано викинути.

Основними формами підтримки сільськогосподарських кооперативів мають стати: створення сприятливих законодавчих умов для розвитку різноманітних видів аграрних кооперативів як форм економічної самодопомоги населенню; фінансова та організаційна підтримка розвитку кооперативів; послаблення податкового тиску; залучення міжнародних проектів у сфері агробізнесу та співпраця з кооперативами. Доцільно також запровадити політику активної підтримки національного кооперативного руху з боку держави з одночасним посиленням контролю за дотриманням кооперативних принципів.

Зазначені пропозиції щодо вдосконалення правового регулювання обліку й оподаткування діяльності кооперативів сприятимуть розвитку сільськогосподарського агробізнесу та забезпеченню стабільності соціально-економічної ситуації в Україні.

Література:

1. Глєбова Н. В. Облік у неприбуткових організаціях / Н. В. Глєбова. – К. : Харків. Вид. ХНЕУ, 2011. – 172 с.
2. Господарський кодекс України від 16 січня 2003р. № 436 – IV (зі змінами і доповненнями). [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://zakon2.rada.gov.ua.
3. Офіційний сайт Міжнародного кооперативного альянсу [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.ica.coop/members/member-stats.html.
4. Офіційний сайт Кооператив [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://coop.at.ua/.
5. Податковий кодекс України від 02.12.2010 р. №2755-VI (зі змінами та доповненнями). [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://zakon4.rada. gov.ua/laws/show/2755-17.
6. Про внесення змін до Податкового кодексу України щодо оподаткування неприбуткових організацій : Законом України від17.07.2015 р. № 652-VIII. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://zakon3.rada.gov.ua
7. Про кооперацію : Закон України від 10.07.03 р. № 1087-IV (зі змінами і доповненнями). [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/1087-15.
8. Про сільськогосподарську кооперацію : закон України від 17.07.1997 № 469/97-ВР (зі змінами і доповненнями). [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/469/97 –вр.
9. Цивільний кодекс України від 16.01.03 р. № 435-IV (зі змінами і доповненнями). [Електронний ресурс]. – Режим доступу : www.rada.gov.ua.
10. Швець В. Є. Досвід організації обліково-аналітичного забезпечення управління «Маслосоюзом» у першій половині ХХ ст. [Електронний ресурс] / В. Є. Швець // Львівський національний університет імені Івана Франка. – 2014. – Режим доступу : http://nbuv.gov.ua.

© С. О. Левицька

ISSN 2311-5149
ОБЛІК, АНАЛІЗ ТА АУДИТ

Отримано: 26 січня 2017 р.

Прорецензовано: 31 січня 2017 р.

Прийнято до друку: 11 лютого 2017 р.

Левицька С. О. Виробничі запаси як об'єкт внутрішнього контролю (на прикладі суб'єктів споживчої кооперації) / С. О. Левицька // Наукові записки Національного університету «Острозька академія». Серія «Економіка» : науковий журнал. – Острог : Вид-во НУ«ОА», березень 2017. – № 4(32). – С. 200–206.

УДК:657.37

JEL-класифікація: M 41

Левицька Світлана Олексіївна,
доктор економічних наук, професор, професор кафедри обліку і аудиту
Національного університету водного господарства та природокористування

ВИРОБНИЧІ ЗАПАСИ ЯК ОБ'ЄКТ ВНУТРІШНЬОГО КОНТРОЛЮ (НА ПРИКЛАДІ СУБ'ЄКТІВ СПОЖИВЧОЇ КООПЕРАЦІЇ)

У статті проаналізовано вітчизняну та міжнародну практику проведення внутрішнього контролю виробничих запасів на прикладі суб'єктів споживчої кооперації. Розкрито методичні та організаційні підходи внутрішнього контролю як інформаційної бази внутрішнього аудиту результативності проведення операцій із виробничими запасами. Досліджено формат обліково-аналітичного забезпечення таких операцій у межах статутної діяльності споживчих товариств з урахуванням вимог щодо збалансованості підприємницької діяльності.

Ключові слова: *виробничі запаси, бухгалтерський облік, внутрішній аудит, внутрішній контроль, обліково-аналітичне забезпечення, споживча кооперація, споживчі товариства, менеджмент організації господарської діяльності.*

Левицкая Светлана Алексеевна,
доктор экономических наук, профессор, профессор кафедры учета и аудита
Национального университета водного хозяйства и природопользования

ПРОИЗВОДСТВЕННЫЕ ЗАПАСЫ КАК ОБЪЕКТ ВНУТРЕННЕГО КОНТРОЛЯ (НА ПРИМЕРЕ СУБЪЕКТОВ ПОТРЕБИТЕЛЬСКОЙ КООПЕРАЦИИ)

В статье проанализированы отечественная и международная практики проведения внутреннего контроля производственных запасов на примере субъектов потребительской кооперации. Раскрыто методические и организационные подходы внутреннего контроля как информационной базы внутреннего аудита результативности проведения операций с производственными запасами. Исследован формат учетно-аналитического обеспечения таких операций в рамка уставной деятельности потребительских обществ с учетом требований по сбалансированности предпринимательской деятельности.

Ключевые слова: *производственные запасы, бухгалтерский учет, внутренний аудит, внутренний контроль, учетно-аналитическое обеспечение, потребительская кооперация, потребительские общества, менеджмент организации хозяйственной деятельности.*

Svitlana Levytska,
PhD, Professor, National University of Water Management and Natural Resources Use

INVENTORIES AS OBJECT OF INTERNAL CONTROL (EVIDENCE FROM THE ENTERPRISES OF CONSUMER COOPERATION)

Inventory management as an administrative process is based on the accounting and analytical maintaining for the stocks' movement. Such information is important to monitor the compliance of relevant internal and external regulations. National and international practice of internal control of inventory is analyzed in case of consumer cooperatives in this research. Methodological and organizational approaches of internal control are revealed as the information base for internal audit of effectiveness the operations. Format of accounting and analytical providing for the operations of inventories within statutory activity of consumer societies with the requirements as to balance their business activities is studied. Accounting and analytical maintaining of the operations with stocks is offered to use like a knowledge base for internal control and internal audit in accordance to the stages of movement the inventories. Relevant to International Standard on Auditing ISA 315, internal control isn't an identification or form of internal audit, it functions as a specific component of this audit. The article recommends using sufficiently transparent, simple and detailed sequence of stages of internal control like defining objectives to control, assessment of controls, procedures of control and tests for confirmation of study. International auditing standards define the internal audit following to the areas of internal control. However, the key word in this meaning is evaluation: the evaluation of effectiveness business' management; the evaluation of legitimacy and reliability of financial reports; the evaluation of accounting accuracy (financial audit); the evaluation of regulations compliance (compliance audit). The problem of internal audit operations is revealed in the work by the example of operations with inventories.

Key words: *inventory, accounting, internal audit, internal control, accounting and analytical maintaining, consumer cooperatives, consumer enterprise, management of business organization.*

Постановка проблеми. Споживча кооперація (СК) в Україні – це добровільне об'єднання громадян для спільного господарювання, здійснення торговельної, заготівельної, виробничої та іншої діяльності, не забороненої чинним законодавством України. Етапи розвитку СК підтверджують важливість її ролі в періоді завершення адміністративно-територіальної реформи (реформи місцевого самоврядування і адміністративно-територіального поділу), оскільки визначаються налагодженням міжрегіональних виробничих зв'язків [8].

Не зважаючи на впливи світової фінансово-економічної кризи, що, беззаперечно, пригальмували господарську діяльність в Україні, функціонування суб'єктів споживчої кооперації практично не змінилось за кількісними показниками: з 5252 станом на 1.01.2009 р. до 5214 на початок 2010 р. Їх загальна кількість на 1.01.2011 р. досягла 1349 суб'єктів.

Серед основних проблем системи споживчої кооперації України – необхідність розширення членської бази (на початок 2011 р. об'єднувала 483,8 тис. пайовиків), збереження і зміцнення кооперативної власності. Це зумовлює потребу у продовженні системних державних соціально-економічних реформ [12].

Для суб'єктів системи СК характерним є підприємницький характер господарської діяльності: одержання прибутку на основі раціонального використання трудових ресурсів, мінімізації витрат та оптимізації ринку збуту, де б ціна формувалась за принципами кращої коньюктури попиту.

Форма об'єднання такого господарювання – споживче товариство (СТ). Ними можуть бути фермерські господарства, колективні сільськогосподарські підприємства, господарські товариства, кооперативні, державні та інші підприємства [19].

Запаси в діяльності СТ мають достатньо широку функціональну варіативність: виконують роль внесків членів СТ; використовуються як сировина та матеріали, що формують собівартість реалізації; обліковуються як виготовлена продукція, товари в магазинах, що є на балансі суб'єктів споживчої кооперації; є малоцінними та швидкозношуваними предметами, іншими виробничими запасами для забезпечення операційної діяльності товариств.

СТ формують товарні та матеріально-технічні ресурси:

– завдяки закупівлям на договірних засадах у підприємств (виробників), в оптовій торгівлі, на біржах, аукціонах;

– шляхом заготівель сільськогосподарської продукції і сировини у громадян, фермерських господарств, колективних сільськогосподарських підприємств;

– як результат виробництва товарів власними силами, а також з інших джерел, не заборонених чинним законодавством.

Запаси СТ та їх спілок можуть бути продані, передані в оренду, надані як позичка або в безоплатне тимчасове користування членам споживчих товариств, іншим суб'єктам. Для системи споживчої кооперації характерними є операції спільної діяльності: запаси можуть перебувати у спільному володінні споживчих товариств та спілок, при цьому частка у власності визначається взаємними угодами.

Управління запасами як адміністративний процес базується на обліково-аналітичному забезпеченні руху запасів для проведення контролю за дотриманням відповідних загально нормативних, внутрішніх регуляторних актів. Така комплексна інформація за критеріями дотримання вимог щодо повноти, об'єктивності, своєчасності, цільового розкриття в розрізі адміністративних запитів – запорука успішного оперативного та стратегічного управління ресурсним потенціалом СТ.

У межах правового поля своєї діяльності СТ активно впроваджують систему внутрішнього контролю. Хоча в централізованому порядку організація внутрішнього контролю методично не узгоджена, ревізії фінансово-господарської діяльності СТ, спілок та підпорядкованих їм підприємств здійснюють створеними ревізійними комісіями (ревізорами), контрольно-ревізійним апаратом відповідних спілок, а також зовнішніми аудиторськими фірмами (на замовлення) [9].

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Зміст, принципи, методичні прийоми обліку діяльності суб'єктів господарювання досліджували вітчизняні вчені, серед яких М. Т. Білуха, М. І. Бондар, Ф. Ф. Бутинець, В. П. Завгородній, М. В. Кужельний, В. В. Сопко, А. М. Кузьмінський, В. С. Рудницький, Б. Ф. Усач, Ю. Я. Литвин та інші.

Окремі теоретичні й практичні питання контролю та аудиту (процедури їх проведення, обліково-аналітичне забезпечення) висвітлено в працях українських та зарубіжних фахівців, серед яких Р. Адамс, Ф. Д. Делвіз, О'Рейли, Дж. Робертсон, В. М. Хірш, Б. М. Білуха, Г. М. Давидов, В. М. Добровський, Н. І. Дорош, В. П. Завгородній, О. Петрик, В. С. Рудницький, В. Я. Савченко, В. В. Сопко, Л. К. Сук, Б. Ф. Усач, М. Г. Чумаченко та інші.

На етапі економічних трансформацій подальшого розвитку потребують організаційні та методичні підходи обліково-аналітичного забезпечення використання виробничих ресурсів на етапах внутрішнього контролю для забезпечення системного управління процесами збалансованої господарської діяльності.

Метою статті є визначення: раціонального формату обліково-аналітичного забезпечення операцій із запасами як інформаційної бази внутрішнього контролю та внутрішнього аудиту використання виробничих ресурсів; методики та організації внутрішнього контролю, що є основною для обґрунтування оцінки визначальних питань оперативного та стратегічного управління на прикладі споживчих товариств.

Основні результати дослідження. Дискусії щодо функціональної підпорядкованості внутрішнього контролю та внутрішнього аудиту досить часто визначають останній як особливу форму внутрішнього контролю. На нашу думку, такий підхід нівелює методичні та організаційні підходи аудиту, що є професійним видом діяльності.

Серед Міжнародних стандартів аудиту, що виокремлюють внутрішній аудит за результатами внутрішнього контролю: МСА 265 «Повідомлення інформації про недоліки внутрішнього контролю тим, кого наділено найвищими повноваженнями, та управлінському персоналу»; МСА 315 – «Ідентифікація та оцінка ризиків, суттєвих викривлень через розуміння суб'єкта господарювання і його середовища»; МСА 610 «Використання роботи внутрішніх аудиторів» [3].

Обліково-аналітичне забезпечення внутрішнього контролю містить аналітичну інтерпретацію всіх облікових даних періоду, що підлягає контролю, за системно-хронологічним підходом відображення їх в обліку та формах звітності. Ознаками реформації облікової складової інформаційного забезпечення на етапах формування державної Концепції збалансованого національного розвитку є:

– розширення об'єктів обліку, зокрема, соціальної, економічної, екологічної складових господарської діяльності;

– розвиток інформаційних технологій, спроможних забезпечити оперативність обліку та звітності, інтерпретувати комплексні показники обліково-аналітичного забезпечення відповідно до запитів менеджерів різних рівнів, в автоматизованому режимі проводити внутрішній контроль (аудит) результатів діяльності тощо.

Первісна вартість запасів відповідно до П(С)БО 9 «Запаси» визначається залежно від способу оприбуткування: собівартість запасів (виготовлених, придбаних на умовах розрахунку), справедлива вартість. Своєю чергою балансова вартість як об'єкт обліку і контролю ідентифікується як первісна або переоцінена [6].

Для системного формування обліково-аналітичного забезпечення (ОАЗ), проведення внутрішнього контролю загалом визначальним є вибір етапів руху запасів: оприбуткування, використання, збереження та списання з балансового обліку.

Основні методичні підходи до формування ОАЗ операцій оприбуткування запасів розкрито в таблиці 1.

Таблиця 1

Методичні підходи до формування обліково-аналітичного забезпечення надходження запасів (на прикладі СТ)

Етапи руху запасів	Елементи методу бух. обліку		
	Документування	Подвійний запис	Оцінка
1	2	3	4
1. Поставка запасів на умовах розрахунку з постачальником	Акт оприбуткування із узагальненням елементів собівартості оприбуткованих запасів	Аналітичні субрахунки до рах. обліку витрат, пов'язаних з операцією оприбуткування (транспортно-заготівельні витрати, мито та ін.): Дт20, 21.28- К 63	Собівартість придбання з урахуванням витрат, пов'язаних з операцією придбання
2. Надходження запасів на безоплатній основі (зокрема як внесок до зареєстрованого капіталу СТ)	Акт прийому-передачі з обґрунтуванням справедливої вартості, погодженої сторонами	Аналітичні субрахунки до рах. обліку безоплатно одержаних запасів: Дт20, 21.28- К 718	Справедлива вартість оприбуткованих запасів на рівні звичайної ціни (з документальним підтвердженням)
3. Виготовлення запасів власними силами	Накладна передачі на склад готових виробів	Рахунок обліку готової продукції з аналітичними субрахунками в розрізі специфікації виробів: Дт26-Кт23	Фактична собівартість за сумою прямих виробничих та розподілених загальновиробничих витрат

Достовірна оцінка оприбуткування запасів – важливий фактор об'єктивності результатів контролю їх використання.

На сьогодні контроль як важлива функція менеджменту управління в економічному та науково-публіцистичному трактуванні не має суттєвих відмінностей:

Контроль (фр. contrôle, от contrerôle – подвійний список): перевірка, облік, спостереження за чимнебудь; одна з основних заключних функцій управління. Контроль здійснюється на основі *спостереження* за поведінкою керованої системи з метою забезпечення оптимального її функціонування (вимірювання досягнутих результатів і співвіднесення їх із очікуваними результатами) [2].

Відповідно до Міжнародного стандарту аудиту МСА 315 в міжнародній практиці аудиту система внутрішнього контролю не є ототожненням аудиту або його формою, а функціонує як невід'ємна складова підготовки внутрішнього аудиту. Водночас рекомендовано застосовувати досить прозору (одночасно – просту, деталізовану методично та організаційно) *послідовність етапів визначення цілей контролю, оцінки стану контролю, процедур контролю, тестів на підтвердження питань, що вивчаються*.

МСА 315 та 610 визначають внутрішній контроль як процес, розроблений, запроваджений і підтримуваний тими, кого наділено найвищими повноваженнями, управлінським персоналом, а також іншими працівниками, для забезпечення достатньої *впевненості щодо досягнення цілей суб'єкта господарювання* щодо достовірності фінансової звітності, ефективності та результативності діяльності, а також дотримання актів нормативного регулювання (тобто інформація для забезпечення *впевненості в її достовірності, а не безпосередньо оцінка*).

У таблиці 2 наведено порівняння концептуальних основ внутрішнього аудиту фінансової звітності та внутрішнього контролю, що розкриває підпорядкованість результатів їх проведення.

Таблиця 2

Внутрішній аудит фінансової звітності та внутрішній контроль: концептуальна основа [5]

№ п/п	Концептуальні основи	Внутрішній аудит	Внутрішній контроль
1	2	3	7
	Предмет	Зовнішня та внутрішня фінансова звітність, джерела її підготовки (відомості, ордери)	Дані бухгалтерського обліку та показники форм зовнішньої та внутрішньої звітності суб'єкта господарської діяльності
	Мета	Надання обґрунтованої оцінки фінансового стану: виявлення помилок, упущень та неточностей у фінансовій звітності підприємства, надання консультаційних послуг для покращення фінансових результатів діяльності	Визначення ефективності управлінських рішень, результатів їх провадження, виявлення відхилень від затверджених норм, усунення негативних ситуацій і попередження недоліків у фінансово-господарській діяльності
	Методична основа	Загальнонаукові методи (аналіз і синтез, індукція і дедукція, моделювання, абстрагування і конкретизація, системний аналіз тощо). Власні прийоми (органолептичні, розрахунково-аналітичні, документальні, узагальнення і реалізації результатів аудиту)	Комплекс прийомів та процедур, націлений на виконання програми контрольних дій для досягнення мети контролю,поставлених цільових завдань щодо перевірки. Методичні прийоми: загальнонаукові, органолептичні, документальні, розрахунково-аналітичні, узагальнення і реалізація результатів контролю
	Період проведення	Пріоритетно – після завершення звітного періоду; у випадку особливих обставин – період визначається рішенням керівництва	На системній основі (здебільшого постійно). Рішенням керівника затверджуються: об'єкти перевірки; питання, що підлягають контролю; контролери з числа посадових осіб суб'єкта господарської діяльності.

Серед *цілей* внутрішнього контролю запасів з урахуванням напрямів статутної діяльності СТ виділяють такі:

– санкціонування закупівель/заготівель, використання запасів;

– контроль за надходженням запасів відповідно до документів первинного обліку;

– підтвердження залишків запасів даними інвентаризації;

– контроль за цільовим використанням запасів відповідно до розпоряджень керівника, у межах статутної діяльності СТ;

– обґрунтування результатів проведеної уцінки запасів;

– відповідність залишків потребам використання запасів у господарській діяльності та ін.

Для досягнення зазначених цілей доцільно застосувати *процедури контролю, зокрема*:

1. Підтвердження документації критеріям повноти і нормативної цілісності [10], санкціонованість операцій керівником СТ. Розміри повторних замовлень вивчаються на адекватність реальним потребам.

2. Перевірка арифметичної точності. Всі операції надходження і вибуття запасів повинні враховуватись у картках складського обліку запасів, відповідно до даних у накладних щодо надходження/списання.

3. Перевірка рахунків обліку, регістрів, оборотно-сальдових відомостей. Загальні облікові записи по запасах, об'єднані з основною системою бухгалтерського обліку (синтетичний облік), повинні звірятися з аналітичними субрахунками.

4. Порівняння залишків запасів з їх обліковими записами. Залишки запасів періодично звіряються з обліковими записами особою, що не пов'язана з персоналом складів. Значні невідповідності з'ясовуються: якщо поточний облік запасів не ведеться належно, повна інвентаризація повинна проводитись частіше ніж раз на рік [11].

5. Доступ до активів і облікових записів. Повинні бути визначені місця зберігання запасів, що виключають їх псування, крадіжку. Доступ до складу повинен має бути обмеженим залежно від регламентованих професійних обов'язків, матеріальної відповідальності.

Тести доцільно складати в розрізі певних етапів руху запасів. Вони передбачають підтвердження позитивних висновків за перевірками: фізичного зберігання запасів і умов їх зберігання; процедур обліку руху запасів на склад/зі складу, санкціонування внесення коректив в облікові записи по запасах; відповідності операцій списання через непридатність запасів документальному обґрунтуванню доцільності таких операцій; відокремленого обліку руху запасів, що належать пов'язаним сторонам; відповідності даних інвентаризації запасів їх обліковим записам; адекватність процедур інвентаризації фактично проведеним інвентаризаційним підрахункам та ін.

Досить суттєвими є доповнення, внесені Положенням про інвентаризацію активів та зобов'язань за № 879 (далі – Положення) [11]. Приклад тестів внутрішнього контролю операцій із запасами СТ, що базуються на результатах інвентаризації, наведено в таблиці 3.

Таблиця 3.

Тести внутрішнього контролю операцій з запасами, що базуються на результатах їх інвентаризації

№ з\п	Тести внутрішнього контролю	Підтвердження
1	**2**	**3**
1	У разі інвентаризації запасів головою комісії призначено посадову особу з відповідними повноваженнями (п. Положення, р. ІІ, п. 2.4).	Так. Головою комісіє є одна і та ж посадова особа не більше двох років підряд, має відповідну професійну підготовку та практичні компетенції.
2	Дані аналітичного обліку запасів повинні відповідати даним їх синтетичного обліку на певне число звітності (Положення, п. 5).	Так. Дотримано Інструкцію №291 [1]: залишки запасів у розрізі груп, місць зберігання, МВО* здійснено правильно.
3	Інвентаризаційні описи повинні відповідати вимогам Положення (п. Положення, р. ІІ, п. п. 15–19).	Так. Інвентаризаційні описи складено у 2-х прим., виправлення зроблено коректурним методом, підписи членів комісії на кожній сторінці, суми проведеної переоцінки зазначено з поясненнями.
4	Готовність до інвентаризації має бути підтверджена розпискою матеріально відповідальної особи (Положення, р. ІІ, п. 5,6).	Так. Перед початком інвентаризації запасів МВО надала розписку з відповідним підтвердженням повноти оприбуткованих і підготовлених до переобліку запасів.
5	У результаті проведення дооцінки в наявності підтверджувальні документи щодо нової вартості, внесено до інвентарних карток обліку запасів їх переоцінену вартість (п. Положення, р. ІІ п. 2.5.).	Так. Дооцінка проведена на основі повного документального підтвердження: невідповідності балансової вартості чистій реалізаційній вартості запасів, розрахунку звичайної ціни, результатів проведення інвентаризації запасів на дату переоцінки.
6	Облік запасів, які не належать СТ, здійснюється на позабалансових рахунках (Положення, р. ІІ, п. 5,10,20).	Так. Запаси, одержані СТ за договорами збереження, обліковуються на позабалансовому рах. 02 «Активи на відповідальному зберіганні». На них складено окремі описи.
7.	Правильно проведена пересортиця запасів (п. Положення, р. ІІІ, п. 4).	Так. Пересортиця зарахована з урахуванням факторів: надлишок і недостача ідентичних запасів утворено за один і той же період. В однієї і тієї ж МВО.
8	Правильно визначення вартість оприбуткування запасів (Положення, р. ІІІ, П(С)БО 9):	
	– собівартість оприбуткованих запасів ураховує витрати, пов'язані з операцією (доставкою, комісійними митом тощо);	Так. Витрати на доставку ідентифіковані, інші складові первісної вартості підтверджені відповідними документами.
	– суми податку на додану вартість, не включені до первісної вартості запасів, є податковим кредитом.	Так. Якщо СТ зареєстровано платником ПДВ, на основі податкової накладної.
9.	Проведено підтвердження дебіторської та кредиторської заборгованості за розрахунками по запасах Положення, р. ІІІ, п. 7.):	Так. СТ документально підтвердила свою заборгованість та зобов'язання за результатами операцій із поставки/відвантаження запасів.

*Матеріально-відповідальна особа.

Звіт про результати проведення внутрішнього контролю – документ довільної форми. Серед обов'язкових інформаційних блоків такого Звіту: виконавці та їх повноваження; аналіз виконання прийнятих адміністративних рішень за результатами попереднього внутрішнього контролю; перелік взаємодоповнюючих цілей та процедур внутрішнього контролю; узагальнення результатів тестів внутрішнього контролю; рекомендації щодо адміністративного впливу на виявлені порушення (відхилення) та ін.

Дані Звіту – узагальнення системною роботи щодо суцільної перевірки результативності використання виробничих запасів СК. Водночас важливо розуміти «межі» використання такої інформації.

Відповідно до Міжнародного стандарту аудиту (МСА) 315 «Ідентифікація та оцінка ризиків і суттєвих викривлень через розуміння суб'єкта господарювання і його середовища» в міжнародній практиці аудиту система внутрішнього контролю не є ототожненням аудиту або його формою, а функціонує як невід'ємна складова підготовки з метою *подальшої її цільової оцінки*. На жаль, вітчизняна практика внутрішнього аудиту не має на сьогодні нормативного та практично-прикладного його розмежування з внутрішнім контролем.

Міжнародні стандарти аудиту визначають проведення внутрішнього аудиту практично за вищенаведеними напрямами внутрішнього контролю, однак ключовим словом при цьому є *оцінка*:

– діяльності суб'єкта щодо ефективності господарювання;

– законності та достовірності фінансової звітності, правильності ведення бухгалтерського обліку (фінансовий аудит);

– дотримання актів законодавства, планів, процедур, контрактів тощо (аудит відповідності) [7].

Формування цієї оцінки – якісно та процедурно інші етапи формування думки внутрішнього аудитора, які залежать від мети аудиту, його виду (прикладного застосування). Загалом основні погляди на поняття аудиту можна згрупувати аудит як:

1) контрольно-ревізійну діяльність – аудит як метод контролю;

2) експертно-консультаційну діяльність – операційний аудит;

3) діяльність, необхідну для висловлення думки щодо оцінки фінансової звітності – фінансовий аудит.

Щодо операцій, що досліджуються, варіативність оцінки за результатами внутрішнього аудиту окремих операцій із виробничими запасами наведено в таблиця 4.

Таблиця 4

Оцінка використання виробничих запасів за результатами внутрішнього аудиту (на приклад споживчих товариств)

№ з\п	Оцінка використання виробничих запасів	Внутрішній аудит	
		Операційний	Фінансовий
1	2	3	4
1	Оприбуткування виробничих запасів	Оцінка своєчасності та повноти поставок, її відповідності потребам виробничої діяльності	Оцінка правильності відображення первісної вартості оприбуткованих поставок у регістрах на формах звітності
2	Списання запасів на виробничі потреби	Оцінка цільового використання (відповідно до технологічної карти); дотримання нормативних витрат	Оцінка повного відображення на рахунках бух. обліку та у формах звітності (зокрема внутрішньої); відповідності методів списання визначеним наказом про облікову політику СТ
3	Використання виробничих запасів у спільній діяльності	Оцінка відповідності використання запасів угодам про спільну діяльність суб'єктів споживчої кооперації (за метою, видами залучених запасів, вартістю тощо)	Оцінка відокремленого обліку запасів, використаних в операціях спільної діяльності; розкриття в звітності результатів проведення спільної діяльності (зокрема в розрізі використання запасів) тощо
4	Використання запасів на виконання програм збалансованості господарської діяльності	Оцінка використання виробничих запасів на виконання: планових економічних показників; заходів соціального забезпечення працівників та екологічної безпеки виробництва	Оцінка рівня аналітичного обліку використання запасів у розрізі екологічної, соціальної та екологічної складових збалансованості; показників звітності (зокрема внутрішньої) за виконанням Програм збалансованості господарської діяльності СТ

Висновки. Отже, результати внутрішнього контролю господарської діяльності, розкриті на приклад операцій із виробничими запасами СТ, дозволяють забезпечити достовірною інформацією менеджерів різних рівнів управління на етапах прийняття ними виважених рішень оперативного управління. Більш деталізоване вивчення окремих операцій у процесі внутрішнього аудиту через обґрунтування фактичних та потенційних наслідків, виявлених за результатами контролю, уможливлює перспективність планування ресурсного забезпечення, що своєю чергою покращує не тільки показники раціонального використання ресурсів (зокрема виробничих запасів), але й реалізації програм економічного розширення, соціальної відповідальності бізнесу та екологічної безпеки його ведення.

Література:

1. Інструкція про застосування плану рахунків бухгалтерського обліку активів, капіталу, зобов'язань і господарських операцій підприємств і організацій. Затверджено наказом Міністерства фінансів України від 30.11.1999 р. за № 291. Зареєстровано в Міністерстві юстиції України 21.12.1999 р. за № 893/4186 (з чинними змінами та доповненнями).

2. Контроль – [Електронний ресурс]. – Режим доступу : https://uk.wikipedia.org/wiki/контроль.

3. Міжнародні стандарти контролю якості, аудиту, огляду, іншого надання впевненості та супутніх послуг, частини 1 та 2, видання 2012: Handbook of International Quality Control, Auditing, Review, Other Assurance, and Related Services Pronouncements, Volume I and II, 2012 Edition ISBN: 978-1-60815-122-6.

4. Національне положення (стандарт) бухгалтерського обліку 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності» : наказ Міністерства фінансів України від 7 лютого 2013 р. № 73. Зареєстровано в Міністерстві юстиції України 28 лютого 2013 р. за N 336/22868. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/z0336-13.

5. Осадча О. О. Внутрішньогосподарський контроль фінансових результатів суб›єктів господарської діяльності в Україні / О. О. Осадча // Сборник статей научно-информационного центра «Знание» по материалам заочной научно-практической конференции: «Развитие науки в XXI веке» 1 часть, г. Харьков: сборник со статьями (уровень стандарта, академический уровень). – Д. : научно-информационный центр «Знание», 2016. – С. 156–161.

6. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 9 «Запаси» : наказ Міністерства фінансів України від 20.10.1999 за № 246. Зареєстровано в Міністерстві юстиції України 02.11.1999 за № 751/4044 (зі змінами і доповненнями).

7. Про аудиторську діяльність : Закон України від 22 квітня 1993 р. за № 3126-XII (зі змінами та доповненнями).

8. Про добровільне об’єднання територіальних громад : Закон України // Відомості Верховної Ради (ВВР), 2015. – № 13, ст. 91.

9. Про споживчу кооперацію : Закон України. – Відомості Верховної Ради України (ВВР) 1992, N 30, ст.414.

10. Положення про документальне забезпечення записів у бухгалтерському обліку : наказ Міністерства фінансів України від 24.05.1995 № 88 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=z0168-95.

11. Про затвердження Положення про інвентаризацію активів та зобов’язань : Наказ Міністерства фінансів України від 02.09.2014 за № 879.

12. Пантелеймоненко А. Споживча кооперація України http://www.academia.edu.

© І. М. Парасій-Вергуненко

ISSN 2311-5149
ОБЛІК, АНАЛІЗ ТА АУДИТ

Отримано: 25 лютого 2017 р.

Прорецензовано: 03 березня 2017 р.

Прийнято до друку: 14 березня 2017 р.

Парасій-Вергуненко І. М. Операційний аналіз ефективності використання ресурсного потенціалу підприємства : комплексний підхід / І. М. Парасій-Вергуненко // Наукові записки Національного університету «Острозька академія». Серія «Економіка» : науковий журнал. – Острог : Вид-во НУ«ОА», березень 2017. – № 4(32). – С. 207–212.

УДК: 658.511

JEL-класифікація: M41

Парасій-Вергуненко Ірина Михайлівна

доктор економічних наук, професор, професор кафедри обліку в кредитних у бюджетних установах та економічного аналізу ДВНЗ «Київський національний економічний університет імені Вадима Гетьмана»

ОПЕРАЦІЙНИЙ АНАЛІЗ ЕФЕКТИВНОСТІ ВИКОРИСТАННЯ РЕСУРСНОГО ПОТЕНЦІАЛУ ПІДПРИЄМСТВА: КОМПЛЕКСНИЙ ПІДХІД

У статті уточнено економічну сутність поняття «ресурсний потенціал» та систематизовано класифікацію видів виробничих ресурсів. На відміну від традиційних методичних підходів до аналізу ефективності використання окремих видів виробничих ресурсів (матеріальних, трудових, основних засобів) розроблено методику комплексного аналізу ефективності використання сукупності виробничих ресурсів з урахуванням екстенсивного та інтенсивного напряму дослідження. Виокремлено основні аналітичні етапи дослідження, розроблено алгоритми розрахунку одиничних показників за трьома групами ресурсів та запропоновано механізм їх узагальнення в інтегральний показник.

Ключові слова: *ресурси, ресурсний потенціал, аналіз, ресурсовикористання, стратегічний потенціал, матеріаловіддача, фондовіддача, продуктивність праці, оборотність капіталу.*

Парасий-Вергуненко Ирина Михайловна,

доктор экономических наук, профессор, профессор кафедры учета в кредитних и бюджетних организациях и экономическогоанализа ГВУЗ «Киевский национальный экономический унниверситет имени Вадима Гетьмана»

ОПЕРАЦИОННЫЙ АНАЛИЗ ЭФФЕКТИВНОСТИ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ РЕСУРСНОГО ПОТЕНЦИАЛА ПРЕДПРИЯТИЯ: КОМПЛЕКСНЫЙ ПОДХОД

В статье уточнена экономическая сущность понятия «ресурсный потенциал» и систематизирована классификация видов производственных ресурсов. В отличие от традиционных методических подходов к анализу эффективности использования отдельных видов производственных ресурсов (материальных, трудових, основных средств), разработана методика комплексного анализа эффективности использования совокупности производственных ресурсов с учетом экстенсивного и интенсивного направления исследования. Выделено основные аналитические этапы исследования, разработаны алгоритмы расчета единичных показателей по трем группам ресурсов и предложен механизм их обобщения в интегральный показатель.

Ключевые слова: *ресурсы, ресурсный потенціал, анализ, стратегический потенціал, материалоотдача, фондоотдача, производительность труда, оборачиваемость капитала.*

Iryna Parasiy-Vergunenko,

Doctor of economics, professor of the Institute of the accounting in credit and budgetary institutions and economic analysis, Kyiv national economic university named after Vadym Hetman

ANALYSIS OF THE OPERATIONAL EFFICIENCY OF THE ENTERPRISE RESOURCE POTENTIAL: COMPREHENSIVE APPROACH

The article clarifies the economic substance of the term «resource potential» and systematizes the production resources classification. Unlike the traditional methodological approaches to the efficiency analysis of the certain types of production resources (material, labor, plant and equipment) usage, method of the complex efficiency analysis of the production resources set in the view of the extensive and intensive research direction has been developed. The basic analytical stages of the research have been determined and the algorithms of the individual indices calculation for the three groups of resources and the mechanism of their synthesis in the integral index have been suggested.

Key words: *resources, resource potential, analysis, resources usage, strategic potential, resources efficiency, capital efficiency, labor productivity, capital turnover.*

Постановка проблеми. Важливим напрямом аналізу операційної діяльності підприємства є визначення та оцінка ефективності використання ресурсного потенціалу як невід'ємної складової внутрішнього стратегічного середовища. На жаль, останнім часом у нашій країні спостерігається тенденція до зниження ефективності ресурсовикористання, що на мікрорівні негативно впливає на фінансові результати діяльності окремих економічних суб'єктів, а на макрорівні – знижує ресурсний потенціал країни

та її конкурентоспроможність загалом. Актуальність вивчення проблеми аналізу ресурсного потенціалу підприємства пов'язана із загостренням економічної кризи в країні, нестабільністю економічної ситуації, значним посиленням конкурентної боротьби між суб'єктами господарювання за ринки ресурсів і ринки збуту готової продукції.

Економічний механізм управління виробничими ресурсами має базуватися на аналізі ресурсозабезпечення і ресурсовикористання, який дає змогу передбачити кінцеві результати операційної діяльності. Економічний аналіз рівня використання на підприємствах різних ресурсів має забезпечувати потреби управління ефективністю діяльності як підприємства загалом, так і окремих його бізнес-одиниць. Раціональність використання ресурсів формується на мікрорівні та залежить від досконалості аналітичного забезпечення управління використання ресурсів та їх контролю.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питання методики аналізу використання окремих видів ресурсів були розглянуті в багатьох наукових статтях, відповідних розділах підручників та навчальних посібників вітчизняних та зарубіжних учених та спеціалістів, зокрема: Л. Е. Басовського, М. А. Вахрушиної, А. Г. Кайгородова, Г. І. Кіндрацької, К. Ф. Ковальчук, Т. Д. Косової, Є. В. Мниха, Н. С. Пласкової, Г. В. Савицької, В. М. Серединської, М. Г. Чумаченка та інших.

Слід зазначити, що останнім часом значно збільшилась кількість публікацій щодо аналітичних досліджень внутрішнього потенціалу підприємств, зокрема такі питання знайшли своє висвітлення в роботах Н. С. Краснокутської, І. П. Отенко, Л. В. Скоробогатої, О. С. Федоніна. Проте в працях зазначених авторів основний акцент зроблено на розкритті економічної сутності такої категорії, а питання дослідження внутрішнього або конкурентного потенціалу розглядаються здебільшого з позиції стратегічного управління. Окремі аспекти комплексного аналізу ефективності використання ресурсів підприємства було висвітлено в працях Л. В. Кривовязюк, М. А. Вахрушеної, Н. П. Любушина, Н. С. Пласкової, І. Н. Чуєва. Водночас методологічні та методичні аспекти комплексної аналітичної оцінки ефективності використання ресурсного потенціалу підприємства залишаються поза зоною уваги науковців. Недостатньо вивченими є питання економічних наслідків, тобто недоотриманих вигід підприємством у результаті неповного використання ресурсного потенціалу підприємства з урахуванням інтенсивних та екстенсивних факторів.

Мета і завдання дослідження. Метою цієї статті є розроблення методики аналізу ефективності використання ресурсного потенціалу підприємства на основі комплексного підходу з використанням екстенсивних та інтенсивних показників.

Виклад основного матеріалу. Фундаментальною основою розроблення методики комплексного аналізу ресурсного потенціалу підприємства підприємств є визначення економічної сутності таких ключових понять як «ресурси» та «ресурсний потенціал».

У широкому розумінні поняття «ресурс» (фр. ressource – засіб, спосіб) означає запаси чого-небудь, які можна використати в разі потреби [4, с. 1216].

В економічній літературі *ресурси* розглядають як сукупність природних, виробничо-технічних, організаційних і соціальних факторів, тобто основних елементів виробничого потенціалу, які підприємство має у своєму розпорядженні і які використовують для досягнення конкретних бізнес-цілей та його економічного розвитку.

Зазвичай економічні (виробничі) ресурси класифікують у такий спосіб:

– *за складом (елементами)*: технічні, матеріальні, кадрові, фінансові, природні, просторові, технологічні, інформаційні;

– *за походженням*: первинні та вторинні;

– *за структурою*: засоби праці, предмети праці, продукти праці;

– *за сферою використання*: у сфері виробництва, у сфері обігу.

Ключовою категорією внутрішнього стратегічного аналізу є «ресурсний потенціал». Аналітична оцінка ресурсного (виробничого) потенціалу підприємства ґрунтується насамперед на загальному розумінні поняття «потенціал».

Потенціал (від латинського potentia – можливість, потужність) – корисна властивість, що виявляється тоді, коли об'єкт (держава, галузь, підприємство, особа та ін.) здійснює певну діяльність, спрямовану на досягнення встановлених цілей. Потенціал – це наявні засоби, запаси, джерела, що можуть бути використані для досягнення певної мети, розв'язання певного завдання, а також можливості окремої особи, суспільства та держави в певній галузі [3, с. 354; 7, с. 5]. З другого боку, потенціал можна розглядати не просто як сукупність наявних ресурсів, а й як «приховані здатності, сили для якої-небудь діяльності, що можуть виявитися за певних умов» [4, с. 1087].

Дуалістичний підхід до цього терміна виявляється в підходах різних авторів до його розуміння. Потенціал організації як економічна категорія в економічних дослідженнях має різні прикладні варіанти: «економічний потенціал», «конкурентний потенціал», «стратегічний потенціал», «виробничий потенціал», «маркетинговий потенціал», «трудовий потенціал», «фінансовий потенціал», «інформаційний

потенціал», «інноваційний потенціал», «ресурсний потенціал» тощо [5, с. 228]. Таке різнопланове «забарвлення» цього терміна пов'язане із фаховими інтересами дослідника, який вивчає його сутність. Ключовим моментом має бути загальне розуміння потенціалу організації (підприємства) як первинних умов його функціонування та раціонального використання того, що в нього є, тобто ресурсів.

Попри різні підходи до трактування цієї категорії, більшість економістів суттєво не відійшла від загальновизнаного розуміння потенціалу, і здебільшого, не зважаючи на численні варіанти його тлумачення, домінує ресурсний підхід [7, с. 6–7].

Визначаючи сутність конкурентного потенціалу, слід розрізняти поняття «виробничий потенціал» та «конкурентний потенціал». Якщо виробничий потенціал характеризує наявність відповідних ресурсів для здійснення основної діяльності, то конкурентний потенціал є характеристикою потенційних можливостей ефективної конкурентної боротьби з урахуванням наявного ресурсного потенціалу. Фактично конкурентний потенціал містить виробничий потенціал як окрему виробничу підсистему та потенціал адаптації-розвитку.

Отже, якщо *виробничий потенціал* можна розглядати як засоби, запаси, джерела та функціональні можливості, що є в наявності у виробничої системи і можуть бути використані для задоволення потреб і запитів споживачів через виробництво та збут виробленої продукції, робіт і послуг, то *потенціал адаптації-розвитку* – це запаси, джерела та функціональні можливості, що є в наявності у виробничої системи та можуть бути використані для розвитку та адаптації до умов зовнішнього та внутрішнього середовища, що постійно змінюються.

Поняття «потенціал адаптації-розвитку» тісно переплітається з поняттями «конкурентний потенціал» та «стратегічний потенціал» (за умови, якщо стратегічними цілями є підвищення конкурентоспроможності організації). За визначенням С. В. Близнюка, «стратегічний потенціал підприємства – це його можливості щодо досягнення стратегічних цілей за рахунок ефективного розподілу і використання власних та залучених ресурсів, а також це можливість формувати певні конкурентні переваги через ресурсне забезпечення відповідного рівня конкурентного статусу підприємства» [2, с. 206].

Під час проведення підсумків діяльності організації за звітний період та розробляючи стратегію підвищення її ресурсного потенціалу, важливо оцінити в комплексі ефективність використання всіх її ресурсів на основі дослідження сукупності показників, що відображають окремі аспекти господарських процесів. Одним із напрямів комплексної оцінки ефективності діяльності підприємства є аналіз екстенсифікації та інтенсифікації використання сукупних ресурсів. Узагальнюючі показники екстенсифікації та інтенсифікації використання ресурсів наведено в таблиці 1.

Таблиця 1

Основні показники використання виробничих ресурсів підприємства

Вид ресурсів	Показники	
	Кількісні (екстенсивні)	**Якісні (інтенсивні)**
Персонал (кадри)	Середньоспискова чисельність персоналу	Продуктивність праці Трудомісткість виробництва продукції
	Витрати на оплату праці, відрахування на соціальні заходи	Зарплатовіддача
Основні засоби (засоби праці)	Середньорічна вартість основних засобів; Сума нарахованої амортизаціїї	Віддача основних засобів (фондовіддача) Амортизаційна віддача
	Виробнича площа	Вихід продукції з 1 м² виробничої площі
	Вартість нематеріальних активів	Віддача нематеріальних активів
Матеріальні ресурси	Вартість матеріальних запасів	Оборотність матеріальних запасів
	Витрати на сировину та матеріали	Матеріаловіддача
Фінансові	Власний капітал	Оборотність власного капіталу
	Заборгованість за кредитами	Оборотність кредитної заборгованості
	Кредиторська заборгованість	Оборотність кредиторської заборгованості

Аналітичні процедури в процесі оцінювання екстенсифікації та інтенсифікації використання ресурсного потенціалу пропонуємо здійснювати в такій послідовності (рис. 1).

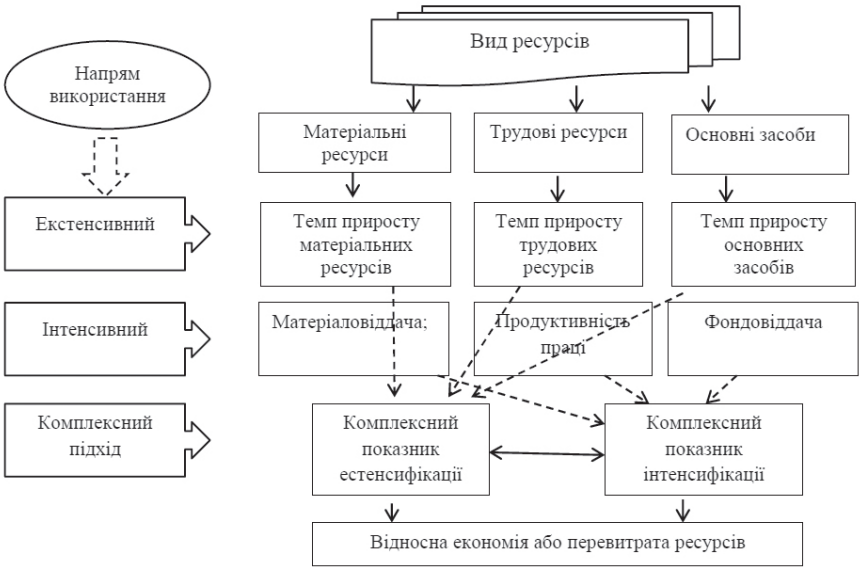


Рис. 1. Комплексний підхід до аналізу ефективності використання ресурсного потенціалу підприємства

На першому етапі розраховують показники віддачі кожного виду ресурсів за звітний та базисний періоди за формулою:

$$В_{\text{і рес}} = \frac{\text{Дохід від реалізації продукції (Д)}}{\text{Ресурс}} \quad (1).$$

До таких показників зазвичай відносять: матеріаловіддачу, віддачу основного капіталу (фондовіддачу), продуктивність праці (або зворотні показники ефективності – матеріаломісткість, амортизаціємісткість, трудомісткість та інші).

На наступному етапі розраховують темпи зростання ($t_{\text{зрост}}$) та приросту($t_{\text{приросту}}$) кожного виду ресурсів (екстенсивні показники).

На третьому етапі здійснюють комплексну оцінку динаміки якісних (інтенсивних) показників ресурсовіддачі за формулою середньої арифметичної:

$$К_{ti} = \frac{\Sigma tB_i \text{ рес}}{n} \quad (2)$$

де $К_{ti}$ – комплексний показник динаміки якісних показників;

$tB_{i\,рес}$,– темп зростання віддачі і-го ресурсу;

n – кількість показників, що включені до комплексної оцінки.

Четвертий етап аналізу передбачає розрахунок показниківекстенсифікації ($К_{екст}$) і інтенсифікації ($К_{інт}$) нарощування доходу від реалізації продукції за кожним видом ресурсів за формулою:

$$К_{\text{екст і}} = \frac{\text{Темп приросту і – го ресурсу}}{\text{Темп приросту доходу від реалізації продукції}}; \quad (3)$$

$$К_{інт} = 1\text{-}К_{ест} \quad (4).$$

На п’ятому етапі розраховують комплексні показники впливу інтенсифікації ($К_{інт}$) та екстенсифікації ($К_{екст}$) сукупного використання ресурсів при приріст доходу від реалізації продукції за формулами:

$$К_{ест} = \frac{\sum К_{\text{екст і}}}{n}; \quad (5)$$

$$К_{інт} = \frac{\sum К_{\text{інт і}}}{n} \quad (6)$$

де n – кількість показників інтенсивного та екстенсивного використання ресурсів, включених в розрахунок комплексної оцінки.

На завершальному етапі розраховують відносну економію ($\Delta Е_{рес}$), або перевитрату ресурсів ($\Delta П_{рес}$) за формулою:

$$\Delta E_{рес} \text{ або } \Delta П_{рес} = P_i^1 - P_i^0 \times t_{д,} \quad (7)$$

де P_i^1, P_i^0 – середнє значення обсягу *і-го* ресурсу в звітному та базисному періоді;

$t_д$ – темп зростання доходу від реалізації продукції за період.

Якщо у звітному періоді мало місце зростання віддачі певного виду ресурсу, це означає, що підприємство нарощує виручку від продажів випереджальними темпами порівняно з темпами приросту самого ресурсу. І навпаки, якщо темп зростання ресурсу випереджає темп зростання доходу від реалізації продукції, відбувається додаткове відволікання коштів, вкладених у цей ресурс, що не приносить бажаної віддачі.

Методика комплексного аналізу ефективності використання ресурсів наведена в таблиці 2.

Комплексна оцінка показала, що використання ресурсного потенціалу на підприємстві здійснюється як екстенсивним (витратним) шляхом, так і інтенсивним.

Таблиця 2

Комплексний аналіз ефективності використання ресурсного потенціалу підприємства

Показники	Минулий рік	Звітний рік	Темп зростання	Темп приросту	Показники		Відносна економія (перевитрата) ресурсу
					Естенсивностівикорист. ресурсів (К ест)	Інтенсивності використ. ресурсів (К інт)	
Екстенсивні показники							
1. Середньоспискова чисельність персоналу, осіб	200	175	0,875	-0,125	-0,931	х	-51,8
2. Витрати на оплату праці персоналу, тис. грн	14400, 0	14700,0	1,021	+0,021	0,155	х	-4898,4
3. Середньорічна вартість основних засобів, тис. грн	27800,0	28300,0	1,018	+0,018	0,134	х	-59825,2
4. Нараховано амортизації, тис. грн	2502,0	2830,0	1,131	+0,131	0,976	х	-1629,6
5. Витрати на матеріали, тис. грн	28300,0	32800,0	1,159	+0,159	1,184	х	+707,8
6. Середньорічна вартість матеріальних запасів, тис. грн	9000,0	12250,0	1,361	+0,361	2,690	х	+2044
7. Дохід від реалізації продукції, тис. грн	54000,0	61250, 0	1,134	+0,134	х	х	х
8. Комплексний показник екстенсивного використання ресурсів	х	х	1,094	0,094	0,701	х	х
Інтенсивні показники							
9. Продуктивність праці (річна), тис. грн	270,0	350,0	1,296	+0,296	х	1,931	х
10. Коефіцієнт зарплатовіддачі	3,75	4,17	1,112	+0,112	х	0,845	х
11. Віддача основних засобів (фондовіддача)	1,94	2,16	1,113	+0,113	х	0,866	х
12. Амортизаціовіддача	21,58	21,64	1,003	+0,003	х	0,024	х
13. Матеріаловіддача	1,91	1,87	0,979	-0,021	х	-0,184	х
14. Оборотність матеріальних запасів	6	5	0,833	-0,167	х	-1,690	х
15. Комплексний показник інтенсивного використання ресурсів			1,056	+0,056	х	0,299	х

Середній темп зростання екстенсивних показників (обсягу задіяних у виробничому процесі всіх ресурсів) збільшились на 9,4%, а інтенсивних показників, що характеризують віддачу ресурсів, збільшилась на 5,6%, що є позитивним. Проте динаміка віддачі ресурсів дещо відставала від динаміки зростання їх обсягів. Підтвердженням цього є комплексні показники екстенсифікації та інтенсифікації використання сукупних ресурсів. Так, зростання доходу підприємства було забезпечене на 70% екстенсивною складовою і лише на 30% інтенсифікацією використання ресурсів (підвищенням їх віддачі). Негативно вплинули на дохід підприємства зниження матеріаловіддачі й уповільнення оборотності матеріальних запасів, що свідчить про необхідність коригування політики управління складськими матеріальними запасами.

Як свідчить аналіз, майже за всіма видами ресурсів, крім матеріальних, відбулась їх відносна економія. Так, відносна економія по оплаті праці склала, яка викликана збільшенням продуктивності праці склала 4898,4 тис. грн. Ефективне використання кадрового потенціалу принесло компанії відносну економію середньоспискової чисельності персоналу в кількості 25 осіб. Спостерігається значна економія коштів вкладених в основні засоби, яка склала 59825,2 тис. грн. Відповідно до цього підвищення амортизаційної віддачі сприяло вивільненню 1629,6 тис. грн. Проте за таким видом ресурсів як матеріальні ресурси мало місце зниження ефективності їх використання (знизилася матеріаловіддача), що призвело

до відносних перевитрат ресурсів у розмірі 707,8 тис. грн. Певну увагу слід звернути і на перевищення розміру матеріальних запасів на складі та зниження їх оборотності, що спричинило додаткові відносні перевитрати в сумі 2044 тис. грн.

Висновки. Отже, запропонована методика дає змогу комплексно підійти до проблеми аналізу ефективності використання ресурсного потенціалу підприємства та визначити проблемні зони щодо його вдосконалення. Наведена система екстенсивних та інтенсивних аналітичних показників і методика їх узагальнення дає змогу отримати найбільш повну характеристику ефективності використання окремих складових ресурсного потенціалу підприємства та допомагає виявити резерви більш повного їх використання з урахуванням зовнішніх факторів, розробити оптимальну стратегію посилення своїх конкурентних переваг на основі внутрішніх можливостей підприємства.

Література:

1. Анализ финансовой отчетности : ученик / под ред. М. А. Вахрушиной и Н. С. Пласковой. – М. : Вузовский учебник, 2007. – 367 с.

2. Близнюк С. В. Маркетинг в Україні : проблеми становлення та розвитку / С. В. Близнюк. – 2-ге вид., випр. і доп. – К. : ВЦ «Політехніка», 2004. – 400 с.

3. Большая Советская энциклопедия. – М. : Сов. энциклопедия, 1975. – Т. 29. – 640 с.

4. Великий тлумачний словник сучасної української мови / уклад. і голов. ред. В. Т. Бусел. – К. ; Ірпінь : Перун, 2005. – 1728 с.

5. Кайгородов А. Г. Финансовый потенциал как критерий целесообразности финансового оздоровления предприятия / А. Г. Кайгородов, А. А. Хомякова // Аудит и финансовыйанализ. – 2007. – № 4. – С. 226–233.

6. Серединська В. М. Економічний аналіз : навч. посіб. / В. М. Серединська, О. М. Загородна, Р. В. Федорович. – К. : Астон, 2010. – 592 с.

7. Федонін О. С. Потенціал підприємства : формування та оцінка / О. С. Федонін, І. М. Репіна, О. І. Олексик. – К. : КНЕУ, 2003. – 316 с.

© Т. Ф. Плахтій

ISSN 2311-5149
ОБЛІК, АНАЛІЗ ТА АУДИТ

Отримано: 26 лютого 2017 р.

Прорецензовано: 04 березня 2017 р.

Прийнято до друку: 11 березня 2017 р.

Плахтій Т. Ф. Якісні характеристики фінансової інформації в конвергованій концептуальній основі : критичний аналіз / Т. Ф. Плахтій // Наукові записки Національного університету «Острозька академія». Серія «Економіка» : науковий журнал. – Острог : Вид-во НУ«ОА», березень 2017. – № 4(32). – С. 213–217.

УДК 657.1

JEL-класифікація: M41

Плахтій Тетяна Федорівна,
кандидат економічних наук, доцент кафедри обліку та оподаткування в галузях економіки,
Вінницький національний аграрний університет

ЯКІСНІ ХАРАКТЕРИСТИКИ ФІНАНСОВОЇ ІНФОРМАЦІЇ В КОНВЕРГОВАНІЙ КОНЦЕПТУАЛЬНІЙ ОСНОВІ: КРИТИЧНИЙ АНАЛІЗ

У статті обґрунтовано необхідність проведення досліджень трансформації підходів до визначення системи якісних характеристик облікової інформації в міжнародних системах регулювання обліку. Розглянуто наявну ієрархічну систему якісних характеристик облікової інформації в конвергованій концептуальній основі, опубліковану FASB та IASB. Проведено порівняльний аналіз структури якісних характеристик у конвергованій концептуальній основі із концептуальною основою IAS/IFRS та концептуальною основою GAAP US. Виділено тенденції трансформації системи якісних характеристик облікової інформації як засобу підвищення якості облікової системи підприємства.

Ключові слова: *концептуальна основа, якісний підхід у бухгалтерському обліку, якість облікової інформації, якісні характеристики фінансової звітності.*

Плахтий Татьяна Федоровна,
кандидат экономических наук, доцент кафедры организации учета и отчетности
Винницкого национального аграрного университета

КАЧЕСТВЕННЫЕ ХАРАКТЕРИСТИКИ ИНФОРМАЦИИ В КОНВЕРГОВАНЕ КОНЦЕПЦИИ: КРИТИЧЕСКИЙ АНАЛИЗ

В статье обоснована необходимость проведения исследований трансформации подходов к определению системы качественных характеристик учетной информации в международных системах регулирования учета. Рассмотрены существующую иерархическую систему качественных характеристик учетной информации в конвергованe концептуальной основе, опубликованную FASB и IASB. Проведен сравнительный анализ структуры качественных характеристик в конвергованe концептуальной основе с концептуальной основой IAS / IFRS. Выделены тенденции трансформации системы качественных характеристик учетной информации как средства повышения качества учетной системы предприятия.

Ключевые слова: *концептуальная основа, качественный подход в бухгалтерском учете, качество учетной информации, качественные характеристики финансовой отчетности.*

Tetiana Plakhtii,
Candidate of Economic Sciences, Associate Professor Vinnytsia National Agrarian University

QUALITATIVE CHARACTERISTICS FINANCIAL INFORMATION CONVERGENT CONCEPTUAL FRAMEWORK: CRITICAL ANALYSIS

The necessity of transforming research approaches to the definition of the quality characteristics of accounting information systems of international regulation of accounting. The existing hierarchical system of qualitative characteristics of accounting information in convergent Framework published by FASB and IASB. A comparative analysis of the structure of quality characteristics in convergent conceptual basis of the conceptual basis of IAS / IFRS and US GAAP. Highlight trends transforming the system of qualitative characteristics of accounting information as a means of improving the quality of the accounting system of the company.

Key words: *conceptual framework, qualitative approach to accounting, the quality of accounting information qualitative characteristics of financial reporting.*

Постановка проблеми. Кардинальні зміни, що відбулись у світовій системі регулювання якості облікової інформації на рівні облікових стандартів, накладають значний відбиток на наукові дослідження в цій сфері. У результаті спільної публікації FASB та IASB у 2010 р. окремих елементів конвергованої концептуальної основи було сформовано єдиний підхід до розуміння поняття «якісні характеристики фінансової інформації». Запропонована модель, у результаті процесу її розробки на основі конвергенції

вимог FASB та IASB, значно відрізняється від попередніх версій концептуальних основ облікових систем GAAP US та IAS/IFRS.

Із метою формування адекватних пропозицій щодо вдосконалення системи регулювання якості облікової інформації на рівні системи облікових стандартів в Україні, що є адекватними вітчизняним умовам розвитку інституту бухгалтерського обліку, необхідним є визначення особливостей побудови ієрархії якісних характеристик фінансової інформації в конвергованій концептуальній основі порівняно з концептуальним основами, що раніше використовувались для викладу концепцій, які містяться в облікових стандартах GAAP US та IAS/IFRS.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблемам аналізу якісних характеристик фінансової звітності як інструмента забезпечення якості облікової інформації приділяли увагу Дж. Вагнер, С. Ф. Голов, Р. Джедік, С. Зефф, Ю. Ідзірі, Д. Кірк, В. В. Ковальов, М. В. Корягін, С. Ф. Легенчук, Б. Разерфорд, Я. В. Соколов, Є. С. Соколова, Р. Стерлінг, Д. Соломонс та інші.

Формулювання цілей статті. Основною метою статті є аналіз особливостей побудови конвергованої концептуальної основи в контексті якісних характеристик фінансової інформації.

Виклад основного матеріалу дослідження. Офіційне оприлюднення окремих елементів нової концептуальної основи у 2010 р., що стало квінтесенцією процесу конвергенції моделей регулювання облікових систем GAAP US та IAS/IFRS, слід вважати новою точкою відліку у формуванні теоретичних засад якості облікової інформації, яка формується в результаті використання облікових стандартів. Оприлюднення конвергованої концептуальної основи відбулось не шляхом публікації єдиного спільного документу, а незалежно й окремо обома органами-регуляторами – FASB та IASB. Якщо FASB випустила окремий незалежний документ, що замінив деякі і доповнив наявні концептуальні засади американських облікових стандартів – SFAC No. 8 «Концептуальна основа для фінансової звітності», то IASB опублікувала перші два розділи конвергованої концептуальної основи, один із яких (розділ 3) називається «Якісні характеристики корисної фінансової інформації. Водночас, не зважаючи на існування відмінностей у назві документів, вони мають ідентичне змістовне наповнення.

Згідно з п. ЯХ1 цієї концептуальної основи, наведені в ній якісні характеристики корисної фінансової інформації визначають типи інформації, що, найімовірніше, є найбільш корисними для нинішніх та потенційних інвесторів, позикодавців та інших кредиторів для прийняття рішень про суб'єкт господарювання, що звітує, на основі інформації, уміщеної в його фінансовому звіті (фінансової інформації) [4]. Таким чином, такі якісні характеристики спрямовані на формування такої інформації, що, на думку розробників конвергованої концептуальної основи, є найбільш корисною з позиції користувачів фінансової звітності загального призначення.

Якість облікової інформації згідно з конвергованою концептуальною основою визначається її корисністю, яка може бути встановлена за допомогою двох рівнів якісних характеристик та їх більш детальних розрізів: 1) *фундаментальних* – релевантність (прогнозна цінність; підтверджуюча цінність) та правдиве подання (повнота; нейтральність; свобода від помилок); 2) *посилених* – порівнянність, перевірюваність, своєчасність, зрозумілість. Взаємозв'язок між різними рівнями і видами якісних характеристик корисної фінансової інформації, наведених у конвергованій концептуальній основі, представлено на рис. 3.2.

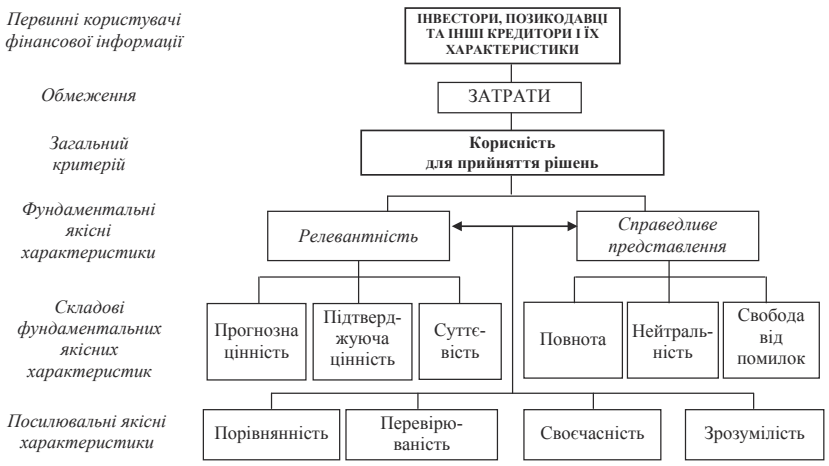


Рис. 1. Взаємозв'язок між різними рівнями і видами якісних характеристик облікової інформації в конвергованій концептуальній основі [2, с. 16–21]

Загалом можна констатувати, що конвергована концептуальна основа за своєю структурою більше нагадує концептуальну основу облікових стандартів США (SFAC), яка була гармонізована із базовими

поняттями і якісними характеристиками, що були закладені в концептуальну основу системи IAS/IFRS, яка була випущена у 1989 р. та адаптована до останніх змін у 2001 р. Це можна простежити в результаті структурного аналізу якісних характеристик фінансової інформації, наведених у конвергованій концептуальній основі.

Порівняно з попередньою версією концептуальної основи МСФЗ («Концептуальна основа підготовки і презентації фінансових звітів», 1989 р.) [5, с. 37–74] та порівняно з SFAC No. 2 «Якісні характеристики облікової інформації» (1980 р.) [3], можна виділити й обґрунтувати такі основні відмінності конвергованої концептуальної основи:

1. *Уточнення об'єкта, щодо якого застосовується поняття якісних характеристик*. Якщо в SFAC No. 2 таким об'єктом була облікова інформація, а в Концептуальній основі МСФЗ – фінансові звіти, то в конвергованій концептуальній основі такий об'єкт представлено в більш конкретизованій формі – як фінансову інформацію (п. ЯХ1).

На нашу думку, здійснення такої конкретизації відбулось у зв'язку з бажанням відокремити різні види інформації, яка може генеруватись обліковою системою підприємства, та акцентувати увагу саме на інформації фінансового характеру, що генерується в процесі підготовки й оприлюднення фінансової звітності. Застосування такого підходу в умовах сьогодення обґрунтовується широким розвитком управлінського обліку та поступовим запровадженням концепції інтегрованої звітності, яка містить фінансову та нефінансову компоненти. Тому розробники конвергованої концептуальної основи, виокремивши якісні характеристики фінансової інформації, фактично обґрунтували можливість подібної розробки якісних характеристик для інших видів облікової інформації, зокрема, що формується системою управлінського обліку, облікової інформації нефінансового характеру з інтегрованої звітності тощо.

2. *Конкретизація користувачів фінансової звітності внаслідок більш чіткого обґрунтування цілей фінансової звітності*. У п. М2 конвергованої концептуальної основи [4] під час обґрунтування мети фінансової звітності безпосередньо відзначається, що в цьому тексті під час розгляду понять «фінансові звіти» та «фінансова звітність» слід розуміти звіти або звітність, що мають загальне призначення.

Під поняттям «загальне призначення», на нашу думку, слід розуміти те, що така звітність містить традиційний набір основних фінансових звітів, які можуть бути використані широкою групою користувачів для вирішення широкого кола питань. Такі звіти дозволяють забезпечити комунікаційну взаємодію між підприємством та всіма користувачами, зацікавленими в інформації про таке підприємство. Ключовим аспектом тут є орієнтація не на задоволення потреб окремої групи користувачів, а одночасно на потреби всіх користувачів фінансової звітності. При цьому представник жодної із груп користувачів не повинен втручатись у процес ведення бухгалтерського обліку та підготовки фінансової звітності для забезпечення задоволення власних потреб в обліковій інформації. Більш детальна фінансова звітність, що характеризує специфічні аспекти діяльності підприємства, не може бути включена до складу фінансової звітності загального призначення.

Також у п. М2 вказуються конкретні користувачі фінансової звітності загального призначення – нинішні та потенційні інвестори, позикодавці та інші кредитори [4]. Відповідно, це ті суб'єкти, які вже вклали або готові вкласти свої фінансові ресурси в діяльність підприємства або готові їх надати йому в користування на відповідних умовах (позика, кредит, тощо). У п. М10 також відзначено, що фінансові звіти загального призначення можуть також бути корисними для інших сторін, таких як регулятори або інші члени суспільства, проте ці звіти не спрямовані безпосередньо на ці інші групи [4]. Тобто наведений у п. М2 перелік користувачів фінансової звітності є вичерпним, який характеризує обсяги поширення поняття «загальне призначення», внаслідок чого рівень корисності таких звітів для інших груп користувачів фінансових звітів може значно відрізнятись від тих користувачів, для яких безпосередньо формується така фінансова звітність.

3. *Зміна ієрархії якісних характеристик фінансової інформації*. На відміну від структури якісних характеристик, наведених у SFAC No. 2, що передбачала виділення трьох груп якісних характеристик (специфічні якості користувачів; первинні якості, залежні від специфіки рішень; вторинні та інтерактивні якості), а також на відміну від концептуальної основи IAS/IFRS 1989 р., де виділялись чотири основні якісні характеристики (зрозумілість, релевантність, надійність, порівнянність), у конвергованій концептуальній основі виділяється лише дві групи характеристик – фундаментальні та посилювальні якісні характеристики фінансової інформації. Фундаментальні характеристики мають обов'язково бути дотримані в процесі формування фінансової інформації, а посилювальні – є необов'язковими, але «буде не зайвим» забезпечити також і відповідність їм у процесі формування такої інформації.

Розробка нової дворівневої ієрархії якісних характеристик свідчить про акцентування уваги на тих якісних характеристиках, які відіграють ключову роль у забезпеченні корисності фінансової інформації (фундаментальні характеристики), а також обґрунтуванні тих характеристик, під час дотримання яких корисність фінансової інформації може бути посилена. Виділяючи два вищенаведені рівні якісних характеристик, представники IASB та FASB засвідчують своє переконання, що лише за умови відповідно-

ті їм інформація з фінансової звітності буде відповідати певному якісному рівню, що характеризується здатністю приймати на основі такої інформації якісні управлінські рішення.

Водночас розробники конвергованої концептуальної основи виділяють два основних правила, які регулюють організаційні аспекти застосування виділених якісних характеристик фінансової інформації із урахуванням двох вищенаведених рівнів:

– необхідність забезпечення одночасної відповідності якісним характеристикам «релевантність» та «правдиве представлення» (ЯХ17). Для здійснення ефективних управлінських рішень інформація має бути корисною, тобто має одночасно бути і релевантною, і правдиво представленою;

– корисною інформація може бути лише за умови відповідності всім якісним характеристикам першого рівня (ЯХ33). Тобто за умови відповідності лише одній або декільком характеристикам другого рівня, без відповідності характеристикам першого рівня, інформація не може вважатись корисною для прийняття економічних рішень.

Окрему увагу також слід приділити якісній характеристиці «зрозумілість» та зміні її ролі у складі конвергованої концептуальної основи. Якщо у SFAC No. 2 зрозумілість розглядалась як специфічна якість користувачів облікової інформації, а в концептуальній основі МСФЗ як одна із основних якісних характеристик, то в конвергованій концептуальній основі вона віднесена до посилювальних якісних характеристик.

Визначення такої нової ролі для якісної характеристики «зрозумілість» є свідченням наявної тенденції до ускладнення економічних явищ, які підлягають обліковому відображенню, та свідченням відповідного ускладнення системи облікових стандартів GAAP US та IAS/IFRS. Внаслідок чого, як зазначається в п. ЯХ32 конвергованої концептуальної основи, часом навіть добре поінформованим та старанним користувачам, можливо, необхідно звернутися за допомогою до консультанта, щоб зрозуміти інформацію про складні економічні явища [4], що є прикладом неможливості досконалого розуміння всіх аспектів формування оприлюдненої фінансової інформації зацікавленими користувачами.

Однак не всі дослідники підтримують ідею необхідності повного відмежування від проблеми здатності розуміння користувачами інформації з фінансової звітності. Так, на думку Б. Паундера, досить хвилюючим є те, що така якісна характеристика як «зрозумілість» не була віднесена до складу фундаментальних характеристик [1, с. 61].

4. *Зміна змістовного наповнення окремих видів якісних характеристик* стосується такої якісної характеристики як релевантність (доречність) фінансової інформації. Якщо в SFAC No. 2 до складу такої характеристики, окрім прогнозної та підтверджуючої цінності, включалась характеристика «своєчасність», то в конвергованій концептуальній основі остання була віднесена до складу посилювальних характеристик, а релевантність доповнена характеристикою «суттєвість».

Згідно з п. ЯХ11 конвергованої концептуальної основи суттєвість є характерним для кожного суб'єкта господарювання аспектом доречності, що ґрунтується на характері або величині (чи обох) статей, яких стосується ця інформація в контексті фінансового звіту окремого суб'єкта господарювання [4]. Відповідно до цього, якщо в SFAC No. 2 суттєвість розглядалась як поріг визнання і стосувалась усіх видів якісних характеристик фінансової інформації, то в конвергованій концептуальній основі вона є окремим аспектом релевантності (доречності), що встановлюється на кожному підприємстві самостійно.

Такий підхід, що передбачає розгляд «суттєвості» як окремого аспекту релевантності та розгляд «своєчасності» як характеристики другого рівня, був перенесений із концептуальної основи IAS/IFRS 1989 р.

5. *Заміна одних видів якісних характеристик фінансової інформації на інші.* Перехід від якісної характеристики фінансової інформації «надійність» до характеристики «правдиве подання», є однією із найбільш кардинальних відмінностей, що відрізняє конверговану концептуальну основу від попередніх концептуальних основ, що були оприлюднені IASB або FASB. Це потягло за собою необхідність перегляду структури всіх якісних характеристик фінансової інформації, оскільки поняття надійності не було повністю ліквідоване, бо його структурні компоненти були перенесені або до складу характеристики «правдиве подання», або до іншого рівня характеристик.

На сьогодні в конвергованій концептуальній основі до складу характеристики «правдиве подання» долучають такі три компоненти: 1) повноту; 2) нейтральність; 3) свободу від помилок. Їх порівняння з структурними елементами характеристики «надійність», що використовувалась у концептуальних основах IASB та FASB до 2010 р. дозволяє встановити, що дві характеристики є досить схожими між собою. Свідченням цього є те, що до складу правдивого подання були включені «повнота» та «нейтральність», які були елементами надійності в концептуальній основі IASB 1989 р., а нейтральність також була складовою первинної якості «надійність» у SFAC No. 2.

Інші складові якісної характеристики «надійність» або були перенесені до складу рівня посилювальних характеристик, як характеристика «перевірюваність», що використовувалась в SFAC No. 2, або взагалі були вилучені з обігу, як характеристики «превалювання сутності над формою» та «обачність», що використовувались у концептуальній основі IASB 1989 р.

Загальною тенденцією подальшого розвитку системи облікових стандартів у світі є позбавлення облікових концепцій, що виникли у XIX-му – на початку XX-го століття, і які були певними інструментами які дозволяли долати наявні недоліки, що виникали у функціонуванні облікових систем. Зокрема, це стосується концепцій (принципів) обачності та превалювання сутності над формою, які не були включені до складу конвергованої концептуальної основи. Виникнення і впровадження цих концепцій в облікову систему було викликане необхідністю формування певного «запасу міцності» стосовно фінансового стану та результатів діяльності підприємства, що забезпечувалось більш обачливим підходом до облікового відображення та оцінки облікових об'єктів, а також потребою відображення таких об'єктів в обліковій системі, щодо яких ще не відбувся перехід майнових прав. Однак на сьогодні, зі зміною запитів користувачів і в умовах трансформації світової економічної системи відбулась зміна управлінських моделей, що зумовлює необхідність трансформації теоретико-методологічних засад бухгалтерського обліку, зокрема, й системи якісних характеристик облікової інформації.

Висновки. Проведений аналіз відмінностей конвергованої концептуальної основи дозволяє підтвердити проведення процесу конвергенції розробників облікових стандартів GAAP US та IAS/IFRS, оскільки остання увібрала в себе найкращі надбання із попередніх концептуальних основ, що випускались IASB або FASB. Випуск конвергованої концептуальної основи є результатом компромісного наближення підходів представників IASB та FASB до розуміння шляхів подальшого розвитку системи облікових стандартів у світі та засобів їх реалізації. Аналіз конвергованої основи свідчить, що в процесі її розробки були відкинуті як окремі елементи SFAC No. 2, так і елементи концептуальної основи IASB.

Одним із актуальних напрямів подальших наукових досліджень є розробка єдиної системи якісних характеристик облікової інформації в Україні, як елемента концептуальної основи фінансової звітності. Це сприятиме гармонізації ключових питань щодо подальшого розвитку напрямів підвищення якості облікової інформації на підприємствах, які складають фінансову звітність за національними обліковими стандартами, та дозволить сформувати необхідні засади для вирішення проблеми визнання та оцінки об'єктів в бухгалтерському обліку.

Література:

1. Pounder B. A Common Framework for Accounting / Bruce Pounder // Strategic Finance. – 2010. – November. – P. 20–61.

2. Statement of Financial Accounting Concepts No. 8 Conceptual Framework for Financial Reporting. – Financial Accounting Standards Board of the Financial Accounting Foundation, 2010. – 32 p.

3. Statement of Financial Accounting Concepts No. 2. Qualitative Characteristics of Accounting Information. – Financial Accounting Standards Board, 1980. – 37 p.

4. Концептуальна основа фінансової звітності / Електронний ресурс. – Режим доступу : http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/929_009.

5. Міжнародні стандарти бухгалтерського обліку 2000 / [перекл. з англ. за ред. С. Ф. Голова]. – К. : Федерація професійних бухгалтерів і аудиторів України, 2000. – 1272 с.

© С. О. Левицька, Д. М. Сич

ISSN 2311-5149
ОБЛІК, АНАЛІЗ ТА АУДИТ

Отримано: 26 січня 2017 р.

Прорецензовано: 31 січня 2017 р.

Прийнято до друку: 11 лютого 2017 р.

Левицька С. О., Сич Д. М. Еволюція становлення управлінського обліку та його місце в системі корпоративного управління / С. О. Левицька, Д. М. Сич // Наукові записки Національного університету «Острозька академія». Серія «Економіка» : науковий журнал. – Острог : Вид-во НУ«ОА», березень 2017. – № 4(32). – С. 218–221.

УДК:657

JEL-класифікація: M 41

Левицька Світлана Олексіївна,
доктор економічних наук, професор кафедри обліку і аудиту Національного університету водного господарства та природокористування
Сич Дмитро Миколайович,
аспірант кафедри обліку і аудиту Національного університету водного господарства та природокористування

ЕВОЛЮЦІЯ СТАНОВЛЕННЯ УПРАВЛІНСЬКОГО ОБЛІКУ ТА ЙОГО МІСЦЕ В СИСТЕМІ КОРПОРАТИВНОГО УПРАВЛІННЯ

У статті визначено передумови виокремлення управлінського обліку в обліковій системі підприємства. Проаналізовано підходи різних науковців щодо поділу бухгалтерського обліку на фінансовий та управлінський та систематизовано відмінності таких видів обліку. Розглянуто ключові етапи еволюції виникнення, становлення і розвитку управлінського обліку. Обґрунтовано важливість управлінського обліку для прийняття стратегічних рішень на вітчизняних підприємствах.

Ключові слова: *бухгалтерський облік, управлінський облік, фінансовий облік, етапи розвитку.*

Левицкая Светлана Алексеевна,
доктор экономических наук, профессор кафедры учета и аудита Национального университета водного хозяйства и природопользования
Сыч Дмитрий Николаевич,
аспирант кафедры учета и аудита Национального университета водного хозяйства и природопользования

ЭВОЛЮЦИЯ СТАНОВЛЕНИЯ УПРАВЛЕНЧЕСКОГО УЧЕТА И ЕГО МЕСТО В СИСТЕМЕ КОРПОРАТИВНОГО УПРАВЛЕНИЯ

В статье определены предпосылки выделения управленческого учета в учетной системе предприятия. Проанализированы подходы различных ученых по разделу бухгалтерского учета на финансовый и управленческий и систематизированы различия данных видов учета. Рассмотрены ключевые этапы эволюции возникновения, становления и развития управленческого учета. Обоснована важность управленческого учета для принятия стратегических решений на отечественных предприятиях.

Ключевые слова: *бухгалтерский учет, управленческий учет, финансовый учет, этапы развития.*

Svitlana Levytska,
Doctor of Economics, Professor of Accounting and Auditing National University of Water and Environment Engineering
Dmytro Sych,
graduate of Accounting and Auditing National University of Water and Environment Engineering

EVOLUTION OF FORMATION OF MANAGERIAL ACCOUNTING AND ITS PLACE IN CORPORATE MANAGEMENT

Prerequisites of separation of management accounting in the accounting system of the company were defined. Different approaches of scientists for the division accounting for financial and management were analyzed. Particular attention is paid to the problem of the relationship of financial and management accounting as two components of a single and coherent accounting system. The main evolution stages of the management accounting appearance, growing and progress in the article. Proved its importance for making strategic decisions on an enterprise.

Key words: *accounting, financial accounting, internal (management) accounting.*

Постановка проблеми. Організація бухгалтерського обліку в нашій країні на сьогодні є малопридатною для вирішення завдань внутрішньогосподарського контролю та планування, адаптації до нових умов господарювання. Зарубіжний досвід свідчить, що запорукою прибуткової діяльності та конкурентної позиції на ринку є наявність достовірної та повної інформації, необхідної для прийняття правильних та ефективних управлінських рішень. Однак реалії сьогодення показують, що керівники та менеджери вітчизняних суб'єктів господарювання досі не усвідомили місця цього виду обліку в системі корпора-

тивного управління, що є головною перешкодою у процесі становлення систему управлінського обліку в Україні.

Виявлення особливостей управлінського обліку на різних етапах його становлення та розвитку дасть змогу прослідувати за різними технологіями та методиками формування собівартості та зіставити їх із потребами часу, виявити напрями розвитку управлінського обліку в теперішній час та в майбутньому.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблемами розвитку і стану управлінського обліку займались вітчизняні й закордонні вчені, серед яких В. В. Бобиль, О. Бородкін, Ф. Ф. Бутинець, В. С. Лень, В. С. Рудницький, М. І. Скрипник, Я. В. Соколов та інші.

Не зважаючи на численні наукові розробки у сфері управлінського обліку, в вітчизняних публікаціях недостатньо досліджено еволюцію управлінського обліку, етапи його становлення, процес виокремлення (або інтеграції) в контексті співіснування з системою бухгалтерського обліку. Усе це свідчить про актуальність теми, а тому зумовило вибір напряму дослідження в науковому і практичному аспектах.

Метою і завданням статті є дослідження передумов виникнення управлінського обліку, визначення основних етапів його становлення та оцінка наявних підходів щодо поділу бухгалтерського обліку на фінансовий та управлінський із визначенням їх головних відмінностей.

Виклад основного матеріалу. Для прийняття обґрунтованих управлінських рішень менеджерам підприємств необхідна обліково-аналітична інформація, яку продукує бухгалтерія й інші економічні служби. Водночас підприємства зобов'язані подавати дані про результати діяльності акціонерам, кредиторам, податковим інспекторам та іншим органам. Тому система бухгалтерського обліку в більшості зарубіжних фірм поділяється на дві підсистеми – управлінський і фінансовий облік.

Окремі вчені вважають, що методика управлінського обліку зародилися ще на початку XX ст.; тоді він називався «виробничим обліком» [10, с. 14]. Поступово його методи і технічні прийоми все більше наближалися до управлінського обліку. Ці тенденції в середині 50-х років спричинили заміну терміна «виробничий облік» терміном «управлінський облік», тобто виробничий облік виокремився із системи фінансового обліку. Така заміна була спричинена зміною технології виробництва в результаті науково-технічного прогресу, зростанням величини витрат на освоєння нових виробництв. Від управлінського обліку очікували вирішення ряду нових питань: складання попередніх кошторисів, організації оперативного аналізу та розробки варіантів управлінських рішень тощо.

У міжнародній практиці 1972 р. вважається роком виділення в бухгалтерському обліку фінансового та управлінського [13, с. 332]. Щодо України, то перше офіційне визначення управлінського обліку було надане в Законі України «Про бухгалтерський облік і фінансову звітність в Україні» [1], де відзначено, що підприємство самостійно розробляє систему і форми внутрішньогосподарського (управлінського) обліку, звітності і контролю господарських операцій, визначає права працівників на підписання бухгалтерських документів.

Проте сьогодні питання щодо поділу єдиного бухгалтерського обліку залишається досить дискусійним. Існує два основних підходи визначення автономності управлінського обліку.

Прихильники першого підходу [8; 11; 15] вважають, що поділ бухгалтерського на фінансовий та управлінський є виправданим, не порушує єдності системи бухгалтерського обліку. У цій системі фінансовий облік спрямований на визначення фінансового результату до оподаткування, а управлінський покликаний виявити економічно обґрунтований із погляду фірми результат.

Прихильники другого підходу [7; 13; 4; 14], яких в Україні значно більше, вважають, що бухгалтерський облік є неподільним, а управлінський облік інтегрований у бухгалтерський: система обліку виробничих витрат і калькулювання собівартості продукції включена в загальну бухгалтерію.

У міжнародній практиці, як самостійні галузі бухгалтерського обліку, існують податковий, фінансовий та управлінський облік. У функції бухгалтерських служб входить не лише ведення бухгалтерського обліку, але й керівництво та координація роботи зі складання кошторисів витрат, підготовка звітної інформації та її інтерпретація для прийняття рішень, аналіз даних та участь у виборі рішення [9].

У розвинених країнах із кожним роком спостерігається зростання ролі управлінського обліку в системі корпоративного управління, а фахівці у сфері управлінського обліку є важливими стратегічними партнерами під час формування команди управління.

На нашу думку, поділ бухгалтерського обліку на фінансовий та управлінський зумовлений необхідністю інформаційного забезпечення зовнішніх і внутрішніх користувачів в умовах ринку. Необхідність забезпечення конференційної інформації, секретів виробництва, процедури формування собівартості та прибутковості окремого виду продукції, яка виробляється, зумовила виокремлення управлінського обліку.

Зважаючи на еволюцію виникнення та розвитку управлінського обліку та його спорідненість із фінансовим обліком, на сьогодні існує ще багато спільних рис у видів обліку. На думку Ф. Ф. Бутинця, спільність управлінського та фінансового обліку полягає в такому:

1) дві облікові системи ґрунтуються на даних єдиної інформаційної системи обліку;

2) спираються на концепцію відповідальності в управлінні господарюючими суб'єктами;

3) їхня інформація служить прийняттю рішень, хоча й різної спрямованості [6].

Не зважаючи на тісний взаємозв'язок, між фінансовим та управлінським обліком існує ряд відмінностей. Розглянемо головні з цих відмінностей у таблиці 1.

Таблиця 1

Порівняння фінансового та управлінського обліку

Ознаки	Управлінський облік	Фінансовий облік
Мета обліку	Надання інформації для планування, прогнозування, управління, аналізу та контролю	Складання звітності для потреб зовнішніх користувачів
Основні користувачі інформації	Менеджери підприємства, зовнішні користувачі	Зовнішні користувачі (кредитори, акціонери), меншою мірою – керівництво компанії
Регламентація	Ведення за бажанням керівництва, відсутні обмеження у виборі методів та правил ведення	Загальноприйняті принципи, офіційні регламенти (стандарти, інструкції), встановлені державними органами або професійними організаціями
Об'єкт обліку	Структурні підрозділи	Суб'єкт підприємницької діяльності загалом
Спрямованість у часі	Можливість прогнозувати, приймати оптимальні рішення та оцінювати їх наслідки	Можливість проаналізувати дані минулих періодів у грошовому вимірнику
Звіти	Детальні, вільна форма звітів	Узагальнені (форми звітності: Ф1, Ф2, Ф3, Ф4, Ф5та інші)
Відкритість даних	Комерційна таємниця	Широкий доступ
Періодичність звітування	Гнучка (на вимогу керівника)	Чіткі вимоги до періодичності (річна, квартальна, місячна)
Застосування в практичній діяльності	Оперативне реагування на зміни тактичних та стратегічних цілей підприємства, розробка рекомендацій на майбутнє на основі даних аналізу минулих подій	Реєструє господарські операції на основі документів як факти господарського життя підприємства, які відбулися
Відповідальність	Дисциплінарна	Дисциплінарна, матеріальна, адміністративна, кримінальна
Зв'язок з іншими дисциплінами	Зв'язок з іншими дисциплінами: мікроекономікою, фінансами, економічним аналізом, статистикою, виробничим і операційним менеджментом	Практично немає, заснований головним чином на власному методі

*Джерело: систематизовано на основі [13; 9; 6; 2].

Виявлені в таблиці 1 розбіжності між фінансовим та управлінським обліком не означають, що вони існують незалежно один від одного. Вони є взаємопов'язаними компонентами облікової системи підприємства, спрямованої на вирішення питань поставлених перед сучасним менеджментом.

Здійснивши аналіз спільних та відмінних рис фінансового та управлінського обліків, спробуємо систематизувати наявні підходи та виділити основні періоди в розвитку управлінського обліку (таблиця 2).

Таблиця 2

Періодизація розвитку управлінського обліку у світовій практиці

Етапи		Особливості розвитку
I етап	До 1950 р.	відокремлення фінансового та управлінського обліків у системі бухгалтерського обліку; виникнення прогнозних розрахунків; обчислення собівартості товарів, робіт, послуг; використання кошторису витрат
II етап	1951–1960 рр.	впровадження обліку по центрах відповідальності; використання методів дисконтування грошових потоків; концентрація уваги на змінних витратах; розрахунок показників рентабельності та показників ліквідності
III етап	1961–1980 рр.	використання процесного аналізу; використання більш точних методів управління витратами; модифікація методик управлінського обліку з урахуванням інфляції
IV етап	1981–2000 рр.	Інтеграція різних систем обліку; створення методу АВС (1997 р.); розвиток інноваційних систем управлінського обліку
V етап	2001 р. – теперішній час	Розвиток стратегічного управлінського обліку; розвиток концепції контролінгу та збалансованої системи показників

*Джерело: систематизовано на основі [3; 5; 12].

Висновки. Отже, тривала історія та накопичений досвід, широкий вибір методик та інструментів калькулювання собівартості продукції, регулярне висвітлення проблематики управлінського обліку в періодичних виданнях, практичне впровадження в багатьох зарубіжних компаніях різних країн мали би переконати всіх, що управлінський облік є однією з найважливіших на сьогодні галузей економічних знань. Проте, як свідчить практика, не всі вітчизняні фахівці бачать переваги від запровадження управ-

лінського обліку, тому що ототожнюють його з фінансовим обліком. Розглянувши різні підходи науковців щодо автономності управлінського обліку, можемо констатувати, що в сьогоднішній умовах господарювання, наявна система бухгалтерського обліку не відповідає вимогам, що виставляються ринком, а фінансовий облік не в змозі задовольнити інформації потреби менеджменту. Впровадження системи управлінського обліку відкриває принципово нові можливості для українських підприємств, дає змогу не тільки одержувати інформацію про виробничі процеси, але й оперативно використовувати її під час прийняття управлінських рішень.

Література:

1. Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні : закон України від 16.07.1999 № 966-XIV [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/996-14.

2. Бобиль В. В. Облік у банках : навчальний посібник / В. В. Бобиль. – Д. : Вид-во Дніпропетр. нац. ун-ту залізн. трансп. ім. акад. В. Лазаряна, 2011. – 262 с.

3. Бобиль В. В. Управлінський облік як елемент управління банківськими ризиками / В. В. Бобиль // Економіка, фінанси, право. 2001. – № 3. – С. 18–23.

4. Бородкін О. Внутрішньогосподарський (управлінський) облік : концепція і організація / О. Бородкін // Бухгалтерський облік і аудит. – 2001. – № 2. – С. 45–53.

5. Бутинець Ф. Ф. Бухгалтерський управлінський облік / Ф. Ф. Бутинець, Т. В. Давидюк, Н. М. Малюга, Л. В. Чижевська. – Ж. : ПП «Рута». – 2002. – 480 с.

6. Бутинець Ф. Ф. Управлінський облік : зміст, значення, перспективи розвитку // Вісник Житомирського інженерно-технологічного інституту. – 1998. – № 8. – С. 3–10.

7. Валуев Б. Проблемы управленческой ориентации бухгалтерского учета / Б. Валуев // Світ бухгалтерського обліку. – 1998. – № 1. – С. 2–10.

8. Ивашкевич В. Б. Бухгалтерский управленческий учет : учебник для студ. вузов. – М. : Экономистъ, 2004. – 618 с.

9. Лень В. С. Управлінський облік : навч. посіб. для студ. вищ. навч. закл. спец. «Облік і аудит» / В. С. Лень; Черніг. держ. технол. ун-т. – Чернігів, 2002. – 153 с.

10. Лучко М. Р. Бухгалтерський облік у зарубіжних країнах : навч. посіб. / М. Р. Лучко, І. Д. Бенько. – Тернопіль : Економічна думка, 2004. – 206 с.

11. Палий В. В. Счета управленческого учета / В. В. Палий, В. Ф. Палий // Бухгалтерский учет. – 2001. – № 7. – С. 72–78.

12. Рудницький В. Еволюція управлінського обліку та сучасні концепції його розвитку / В. Рудницький, Т. Рудницький // Економічний аналіз. 2010. – Вип. 6. – С. 24–27.

13. Скрипник М. І. Порівняльна характеристика видів обліку / М. І. Скрипник // Проблеми теорії та методології бухгалтерського обліку, контролю і аналізу : Міжн. зб. наук. пр. – Вип. 3 (18). – 2010. – С. 331–339. [Електронний ресурс] Національна бібліотека України імені В. І. Вернадського. – URL : http://www.nbuv.gov.ua/portal/soc_gum/ptmbo/2010_3/38.pdf.

14. Соколов Я. В. Бухгалтерский учет : от истоков до наших дней : учебн. пособ. для вузов. – М. : Аудит, ЮНИТИ, 1996. – 638 с.

15. Чумаченко М. Г. Управлінський облік потребує підтримки / М. Г. Чумаченко // Бухгалтерський облік і аудит. – 2003. − № 5. – С. 3–7.

ЗМІСТ

ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ НАЦІОНАЛЬНИМ ГОСПОДАРСТВОМ

Босенко Антон Віталійович
ТЕНДЕНЦІЇ ФОРМУВАННЯ СТРАТЕГІЧНИХ АЛЬТЕРНАТИВ РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВ МАЛОГО ТА СЕРЕДНЬОГО БІЗНЕСУ В УКРАЇНІ 4

Кривицька Ольга Романівна, Вєтрова Ольга Іванівна
ДІЯЛЬНІСТЬ ТРАНСНАЦІОНАЛЬНИХ КОМПАНІЙ В УКРАЇНІ: ПРОБЛЕМИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ 10

Нікитенко Дмитро Валерійович
СУТНІСТЬ ТА ЗМІСТОВНІ ОЗНАКИ ПОНЯТТЯ «ІНВЕСТИЦІЙНА ПОЛІТИКА» 14

Пунько Богдан Михайлович
РИЗИКОВЕ ІНВЕСТУВАННЯ КАПІТАЛУ ЯК ЗАСІБ ІНТЕНСИФІКАЦІЇ ІННОВАЦІЙНОЇ ГАЛУЗЕВО-ОРІЄНТОВАНОЇ ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ КРАЇНИ 19

ЕКОНОМІКА І УПРАВЛІННЯ ГАЛУЗЯМИ ТА ПІДПРИЄМСТВАМИ

Бровді Іван Іванович
НАПРЯМКИ РАЦІОНАЛІЗАЦІЇ ОПЕРАЦІЙНИХ ВИТРАТ ПІДПРИЄМСТВА 31

Добродій Катерина Олександрівна
ОЦІНКА ФОРМУВАННЯ НЕОБОРОТНИХ АКТИВІВ ПІДПРИЄМСТВА 35

Карпович Михайло Олександрович
АКТУАЛЬНІ АСПЕКТИ ВИКОРИСТАННЯ АУТСОРСИНГУ ТА ФРІЛАНСИНГУ НА ПІДПРИЄМСТВАХ МАЛОГО БІЗНЕСУ 39

Кнейслер Ольга Володимирівна, Налукова Наталія Ігорівна
ТЕОРЕТИКО-ПРАГМАТИЧНІ ПІДХОДИ ДО ОЦІНКИ ФІНАНСОВОЇ СТІЙКОСТІ СУБ'ЄКТІВ ГОСПОДАРЮВАННЯ 45

Кондратенко Наталія Олегівна
СУЧАСНІ ПІДХОДИ ДО ФОРМУВАННЯ СИСТЕМИ АНТИКРИЗОВОГО ФІНАНСОВОГО УПРАВЛІННЯ ОРГАНІЗАЦІЄЮ 51

Левицька Світлана Олексіївна, Полюхович Михайло Дмитрович
ДЖЕРЕЛА ФІНАНСУВАННЯ ІННОВАЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ В УКРАЇНІ 55

Мамонтова Наталія Анатоліївна, Менделюк Оксана Василівна
ДЖЕРЕЛА САМОФІНАНСУВАННЯ ПІДПРИЄМСТВ: ЇХ СКЛАД ТА СТРУКТУРА ЗА КРИЗОВИХ УМОВ 59

Мельник Олександра Миколаївна
ДЕБІТОРСЬКА ЗАБОРГОВАНІСТЬ ЯК СПОСІБ ТІНІЗАЦІЇ ДОХОДІВ ПІДПРИЄМСТВА 63

Опанасюк Віталій Віталійович
ІНДУСТРІЯ 4.0: МІСЦЕ УКРАЇНИ В МІЖДЕРЖАВНІЙ КООПЕРАЦІЇ І СПЕЦІАЛІЗАЦІЯ 67

Семенюк Тетяна Вікторівна
ФІНАНСОВІ АСПЕКТИ ФОРМУВАННЯ ТА ВИКОРИСТАННЯ МАЙНА ПІДПРИЄМСТВА 72

Танчин Анна Ігорівна
ЕФЕКТИВНІСТЬ ВИКОРИСТАННЯ ОСНОВНИХ ЗАСОБІВ НА ПІДПРИЄМСТВІ: СИСТЕМА ПОКАЗНИКІВ ОЦІНКИ ТА НАПРЯМИ ЇХ ПІДВИЩЕННЯ 77

ЕКОНОМІКА ПРАЦІ ТА РЕГІОНАЛЬНА ЕКОНОМІКА

Вороніна Олена Олегівна
АНАЛІЗ РІВНЯ СОЦІАЛЬНОГО ЗАХИСТУ ТА ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ОХОРОНИ ЗДОРОВ'Я В РЕГІОНАХ УКРАЇНИ 82

Каркіч Іван Олександрович
ІНВЕСТИЦІЙНА ПРИВАБЛИВІСТЬ РЕГІОНІВ УКРАЇНИ 88

Мартинова Лілія Борисівна
ПЛАНУВАННЯ СОЦІАЛЬНОГО ЗАХИСТУ НАСЕЛЕННЯ В КОНТЕКСТІ АКТИВІЗАЦІЇ ЄВРОІНТЕГРАЦІЙНОГО ПРОЦЕСУ 92

Оболенцева Лариса Володимирівна
СУЧАСНА ПАРАДИГМА РЕГІОНАЛЬНОЇ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ПРОМИСЛОВОСТІ: ПРАКТИЧНИЙ АСПЕКТ 99

Токарський Тарас Богданович
МОДЕЛЮВАННЯ ПЕРСПЕКТИВНИХ ШЛЯХІВ СОЦІАЛЬНОЇ МОЛОДІЖНОЇ ПОЛІТИКИ 104

ФІНАНСИ, ГРОШОВИЙ ОБІГ ТА КРЕДИТ

Баранник Лилия Борисовна
БЮДЖЕТНАЯ БЕЗОПАСНОСТЬ В УКРАИНЕ В КОНТЕКСТЕ СОЦИАЛЬНОЙ СТАБИЛЬНОСТИ 112

Борейко Володимир Іванович
НАСЛІДКИ НЕСТАБІЛЬНОЇ МОНЕТАРНОЇ ПОЛІТИКИ НАЦІОНАЛЬНОГО БАНКУ УКРАЇНИ 120

Дем'янчук Ольга Іванівна, Іванова Аліна Анатоліївна
ОЦІНКА ЕФЕКТИВНОСТІ ФІСКАЛЬНОЇ ДЕЦЕНТРАЛІЗАЦІЇ МІСЦЕВИХ БЮДЖЕТІВ УКРАЇНИ 124

Іванчук Наталія Володимирівна
ОПОДАТКУВАННЯ ФОНДУ ОПЛАТИ ПРАЦІ У ВИСОКОРОЗВИНЕНИХ КРАЇНАХ СВІТУ 129

Карлін Микола Іванович, Щегельська Мар'яна Володимирівна
СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНІ ПРОБЛЕМИ ВИКОРИСТАННЯ КЛІМАТИЧНИХ ФІНАНСІВ В УМОВАХ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ ТА ШЛЯХИ ЇХ ВИРІШЕННЯ 135

Квасницька Раїса Степанівна
РЕЖИМ ІНФЛЯЦІЙНОГО ТАРГЕТУВАННЯ В УКРАЇНІ 140

Дем'янчук Ольга Іванівна, Кобетяк Вікторія Максимівна
ЗМІНИ У ФОРМУВАННІ ДОХОДІВ МІСЦЕВИХ БЮДЖЕТІВ УКРАЇНИ ПІД ВПЛИВОМ ДЕЦЕНТРАЛІЗАЦІЇ 145

Кобетяк Тарас Романович
НЕЕФЕКТИВНА БОРГОВА ПОЛІТИКА КРАЇНИ ЯК ОДИН ІЗ КЛЮЧОВИХ ФАКТОРІВ ПОГІРШЕННЯ ФІНАНСОВОЇ БЕЗПЕКИ ДЕРЖАВИ 150

Кондроі Катерина Олександрівна
СУЧАСНІ ТЕНДЕНЦІЇ РОЗВИТКУ РИНКУ ЛІЗИНГОВИХ ПОСЛУГ В УКРАЇНІ 154

Корень Наталія Василівна
БЮДЖЕТНА БЕЗПЕКА ДЕРЖАВИ В УМОВАХ СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНИХ ТРАНСФОРМАЦІЙ 159

Лапко Олена Олександрівна
ПРОЕКТНЕ ФІНАНСУВАННЯ ЯК ІННОВАЦІЙНИЙ МЕХАНІЗМ РЕАЛІЗАЦІЇ ІНВЕСТИЦІЙНИХ ПРОЕКТІВ 165

Пасічник Юрій Васильович
МЕТОДОЛОГІЧНІ ПІДХОДИ ЩОДО ДОСЛІДЖЕННЯ ПАРАДИГМИ СОЦІАЛЬНИХ ФІНАНСІВ 171

Примостка Людмила Олександрівна
ВПЛИВ ЕКОНОМІЧНИХ ЦИКЛІВ НА БАНКІВСЬКУ ДІЯЛЬНІСТЬ 175

Прокопчук Катерина Сергіївна
ДІЯЛЬНІСТЬ БАНКІВСЬКИХ УСТАНОВ НА ФІНАНСОВОМУ РИНКУ УКРАЇНИ 181

Шевчук Антон Михайлович
АНАЛІЗ КАПІТАЛІЗАЦІЇ БАНКІВСЬКОЇ СИСТЕМИ УКРАЇНИ 186

ОБЛІК, АНАЛІЗ ТА АУДИТ

Даниляк Іванна Михайлівна
ПРОБЛЕМИ НОРМАТИВНО-ПРАВОВОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ОБЛІКУ І ОПОДАТКУВАННЯ ДІЯЛЬНОСТІ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ КООПЕРАТИВІВ ТА ШЛЯХИ ЇХ УДОСКОНАЛЕННЯ 194

Левицька Світлана Олексіївна
ВИРОБНИЧІ ЗАПАСИ ЯК ОБ'ЄКТ ВНУТРІШНЬОГО КОНТРОЛЮ (НА ПРИКЛАДІ СУБ'ЄКТІВ СПОЖИВЧОЇ КООПЕРАЦІЇ) 200

Парасій-Вергуненко Ірина Михайлівна
ОПЕРАЦІЙНИЙ АНАЛІЗ ЕФЕКТИВНОСТІ ВИКОРИСТАННЯ РЕСУРСНОГО ПОТЕНЦІАЛУ ПІДПРИЄМСТВА: КОМПЛЕКСНИЙ ПІДХІД 207

Плахтій Тетяна Федорівна
ЯКІСНІ ХАРАКТЕРИСТИКИ ФІНАНСОВОЇ ІНФОРМАЦІЇ В КОНВЕРГОВАНІЙ КОНЦЕПТУАЛЬНІЙ ОСНОВІ: КРИТИЧНИЙ АНАЛІЗ 213

Левицька Світлана Олексіївна, Сич Дмитро Миколайович
ЕВОЛЮЦІЯ СТАНОВЛЕННЯ УПРАВЛІНСЬКОГО ОБЛІКУ ТА ЙОГО МІСЦЕ В СИСТЕМІ КОРПОРАТИВНОГО УПРАВЛІННЯ 218

Наукове видання

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

Науковий журнал

№ 4(32)

Наукові записки Національного університету «Острозька академія». Серія «Економіка» : науковий журнал. – Острог : Вид-во НУ«ОА», березень 2017. – № 4(32). – 224 с.

Головний редактор *Л. В. Козак*
Відповідальний за випуск *О. І. Дем'янчук*
Адміністратор *Ю. В. Шулик*
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. 25,58. Наклад 100 пр. Зам. № 27–17.
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.