

МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
СХІДНОУКРАЇНСЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ УНІВЕРСИТЕТ
імені ВОЛОДИМИРА ДАЛЯ

ВІСНИК

**Східноукраїнського
національного університету
імені ВОЛОДИМИРА ДАЛЯ**

№ 4 (221)
2015

НАУКОВИЙ ЖУРНАЛ

Сєвєродонецьк 2015

ВІСНИК

СХІДНОУКРАЇНСЬКОГО
НАЦІОНАЛЬНОГО УНІВЕРСИТЕТУ
ІМЕНІ ВОЛОДИМИРА ДАЛЯ

№ 4 (221) 2015

НАУКОВИЙ ЖУРНАЛ
ЗАСНОВАНО У 1996 РОЦІ
ВИХІД З ДРУКУ - ВІСІМНАДЦЯТЬ РАЗІВ НА РІК
Засновник

Східноукраїнський національний університет
імені Володимира Даля

Журнал зареєстровано
в Міністерстві юстиції України

Свідоцтво про державну реєстрацію
серія КВ № 15607-4079ПР
від 18.08.2009 р.

VISNIK

OF THE VOLODYMYR DAHL EAST
UKRAINIAN NATIONAL UNIVERSITY

4 (221) 2015

THE SCIENTIFIC JOURNAL
WAS FOUNDED IN 1996
IT IS ISSUED EIGHTEEN TIMES A YEAR
Founder

Volodymyr Dahl East Ukrainian National
University

Registered by the Ministry
of Justice of Ukraine

Registration Certificate
KB № 15607-4079ПР
dated 18.08.2009

Журнал включено до Переліків наукових видань ВАК України (Бюл. ВАК №3 2010 р.), (Бюл. ВАК №5 2010 р.), (Бюл. ВАК №3 2010 р.), (Бюл. ВАК №11 2010 р.), (Бюл. ВАК №7 2011 р.) в яких можуть публікуватися результати дисертаційних робіт на здобуття наукових ступенів доктора і кандидата наук з *технічних, економічних, історичних, хімічних та фізико-математичних наук* відповідно.

ISSN 1998-7927

Головна редакційна колегія:

Поркуян О.В., докт. техн. наук (головний редактор),
Голубенко О.Л., член-кор. Академії педагогічних наук,
докт. техн. наук (заступник головного редактора),
Марченко Д.М., докт. техн. наук (заступник головного
редактора),
Бузько І.Р., докт. екон. наук, (заступник головного редак-
тора),
Арлінський Ю.М., докт. фіз.-мат. наук, (заступник голов-
ного редактора),
Михайлюк В.П., докт. іст. наук, (заступник головного ре-
дактора),
Галстян Г.А., докт. хім. наук, (заступник головного реда-
ктора),
Архипов О.Г., докт. техн. наук,
Глікін М.А., докт. техн. наук,
Горбунов М.І., докт. техн. наук,
Кравченко О.П., докт. техн. наук,
Носко П.Л., докт. техн. наук,
Осенін Ю.І., докт. техн. наук,
Рач В.А., докт. техн. наук,
Рязанцев О.І., докт. техн. наук,
Смолій В.М., докт. техн. наук,
Соколов В.І., докт. техн. наук,
Стенцель Й.І., докт. техн. наук,
Суворін О.В., докт. техн. наук,
Чернецька-Білецька Н.Б., докт. техн. наук,
Даніч В.М., докт. екон. наук,

Заблюцька І.В., докт. екон. наук,
Козаченко Г.В., докт. екон. наук,
Костирко Л.А., докт. екон. наук,
Надьон Г.О., докт. екон. наук,
Рамазанов С.К., докт. техн. наук, докт. екон. наук,
Черняєська Є.І. докт. екон. наук,
Чиж В.І., докт. екон. наук,
Голубничий П.І., докт. фіз.-мат. наук,
Ємець О.О., докт. фіз.-мат. наук,
Татарченко Г.О., докт. техн. наук,
Філоненко А.Д., докт. фіз.-мат. наук,
Барабаш Ю.В., докт. іст. наук,
Войтович Л.В., докт. іст. наук,
Довжук І.В., докт. іст. наук,
Дьомін О.Б., докт. іст. наук,
Д'яконіхін А.В., канд. іст. наук,
Сапицька О.М., канд. іст. наук,
Сергієнко Ю.Г., докт. іст. наук,
Стяжкіна О.В., докт. іст. наук,
Черняєський Г.Й., докт. іст. наук,
Голосман Є.З., докт. хім. наук,
Кудюков Ю.П., докт. хім. наук,
Новіков В.П., докт. хім. наук,
Кондратов С.О., докт. хім. наук,
Галстян А.Г., докт. хім. наук

Відповідальний за випуск: д.е.н., проф. кафедри «Фінанси» СНУ ім. В.Даля Костирко Л.А.
Рекомендовано до друку Вченою радою Східноукраїнського національного університету іме-
ні Володимира Даля (Протокол №4 від 02 лютого 2015 р.)

Матеріали номера друкуються мовою оригіналу.

© Східноукраїнський національний університет імені Володимира Даля, 2015
© Volodymyr Dahl East Ukrainian National University, 2015

ЗМІСТ

Афанас'єва І.І. ФАКТОРИ ФОРМУВАННЯ ОБЛІКОВОЇ ПОЛІТИКИ.....	9
Бєлоусов Я.І. МЕТОДИ УПРАВЛІННЯ РЕАЛІЗАЦІЄЮ СТРАТЕГІЇ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ФІНАНСОВОЇ БЕЗПЕКИ ПІДПРИЄМСТВА.....	13
Бондаренко О.С. КРИТЕРІЇ ОПТИМІЗАЦІЇ ФІНАНСОВО-КРЕДИТНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ РОЗВИТКУ АГРАРНИХ ПІДПРИЄМСТВ	18
Борисова Ю. С., Кривуля П. В. АКТУАЛЬНІ ЗАВДАННЯ УДОСКОНАЛЕННЯ МЕТОДИЧНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ПЛАНУВАННЯ РОЗПОДІЛУ РЕСУРСІВ МУЛЬТИПРОЕКТНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ	22
Брікман Т.О. ДОСВІД США В СФЕРІ ДЕРЖАВНО-ПРИВАТНОГО ПАРТНЕРСТВА: ПЕРСПЕКТИВИ АДАПТАЦІЇ В УКРАЇНІ.....	34
Будрик О.И., Комач Л.Д. ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ ФОРМИРОВАНИЯ ГОРОДСКОЙ ПОЛИТИКИ.....	38
Велентейчик Н.Ю. ОЦІНКА ЕФЕКТИВНОСТІ ГОРИЗОНТАЛЬНОГО ТА ВЕРТИКАЛЬНОГО РЕГУЛЮВАННЯ МІЖБЮДЖЕТНИХ ВІДНОСИН В УКРАЇНІ	44
Веріга Г.В., Катранжи Л.Л. КОНЦЕПЦІЯ УДОСКОНАЛЕННЯ ФІНАНСОВОГО МЕХАНІЗМУ ФОРМУВАННЯ БАНКІВСЬКОГО КАПІТАЛУ	50
Гелевачук З.Й. МЕТОДИЧНІ ПІДХОДИ ДО ФОРМУВАННЯ ТА ОЦІНЮВАННЯ МАРКЕТИНГОВОЇ СТРАТЕГІЇ РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВА	57
Гостєва І. С. ПРАГМАТИЧНІ АСПЕКТИ ПОСІДНАННЯ ПАРАЛЕЛЬНОЇ ТА ПОСЛІДОВНОЇ КЛАСИФІКАЦІЙ ВТРАТИ ЗИСКУ У КОНТЕКСТІ ВИРІШЕННЯ ЗАВДАНЬ СЛУЖБИ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ ПІДПРИЄМСТВ	63
Дорошко М. В., Зінькевич В. О. ЕКОНОМІЧНА БЕЗПЕКА ІНФОРМАЦІЙНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ЯК ЗАПОБІГАННЯ ХИБНИХ РІШЕНЬ	69
Жмурко А. Ю. ОЦІНЮВАННЯ ФІНАНСОВО-КРЕДИТНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ФІЛІЇ ПАТ «ДЕРЖАВНИЙ ЕКСПОРТНО- ІМПОРТНИЙ БАНК УКРАЇНИ»	75
Івашенко А.І. ЗАСТОСУВАННЯ РЕЙТИНГОВОЇ МЕТОДИКИ ДЛЯ ОЦІНКИ ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ПРИВАБЛИВОСТІ АГРАРНИХ ПІДПРИЄМСТВ УКРАЇНИ.....	79
Качанова Т.С., Шевель К.В. КОНТРОЛІНГ ІНВЕСТИЦІЙНИХ ПРОЕКТІВ: ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ В УКРАЇНІ.....	85
Клітинський Ю.С., Шпаковська Н.І. МЕХАНІЗМ ВЗАЄМОДІЇ ОРГАНІВ МІСЦЕВОГО САМОВРЯДУВАННЯ ТА БАНКІВ.....	89
Клюс Ю. І. ІСТОРИЧНІ ПЕРЕДУМОВИ СУЧАСНОГО СТАНУ КОРПОРАТИВНОГО УПРАВЛІННЯ В УКРАЇНІ..	93

Коляда Т.А. ПРІОРИТЕТИ БЮДЖЕТНОЇ СТРАТЕГІЇ СТАЛОГО РОЗВИТКУ УКРАЇНИ.....	99
Колякина А. АНАЛИЗ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ЦЕЛЕСООБРАЗНОСТИ ПРОЕКТА.....	104
Кондратьева Т.В. ЭВОЛЮЦИЯ МЕЖДИСЦИПЛИНАРНОЙ ПАРАДИГМЫ САМООРГАНИЗАЦИИ.....	109
Корольова Н.М., Серебрянська Д.С. ПЕРЕДУМОВИ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ФІНАНСОВОЇ СТІЙКОСТІ БЮДЖЕТІВ.....	114
Косова Т.Д., Стебляк І.О. СТРУКТУРНИЙ РОЗВИТОК ІННОВАЦІЙНО-ІНВЕСТИЦІЙНОГО ПРОЦЕСУ В УКРАЇНІ.....	118
Костирко Л.А. АНАЛІЗ ПОТЕНЦІАЛУ ФІНАНСОВОЇ СТІЙКОСТІ В СИСТЕМІ УПРАВЛІННЯ ВАРТІСТЮ ПІДПРИЄМСТВ	122
Костирко Р.О. МЕТОДОЛОГІЧНІ ЗАСАДИ ВНУТРІШНЬОГО КОНТРОЛЮ РЕЗЕРВІВ ПРИБУТКОВОСТІ ПІДПРИЄМСТВА.....	129
Коц О.М. ФІНАНСОВІ РИЗИКИ В СИСТЕМІ УПРАВЛІННЯ ФІНАНСОВОЮ БЕЗПЕКОЮ ПІДПРИЄМСТВА...	136
Кушал І.М. КОНЦЕПЦІЯ ФОРМУВАННЯ ПОДАТКОВОЇ ПОЛІТИКИ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ІННОВАЦІЙНОГО РОЗВИТКУ В УКРАЇНІ.....	142
Ларіков В.Ю. ВПРОВАДЖЕННЯ ЕЛЕКТРОННОГО ДОКУМЕНТООБІГУ В СИСТЕМУ УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВОМ	147
Ларікова Т. С. КРАУДФАНДІНГ ЯК ІНСТРУМЕНТ ІНВЕСТУВАННЯ ПІДПРИЄМНИЦЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ.....	154
Лубенченко О. ОБЛІК ФІНАНСОВИХ РЕЗУЛЬТАТІВ ВІД ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА.....	158
Манухіна М.Ю. МЕТОДИЧНІ ЗАСАДИ ПРОВЕДЕННЯ АУДИТУ НЕМАТЕРІАЛЬНИХ АКТИВІВ.....	164
Манухіна М.Ю., Афанас'єва О.Є. ВПЛИВ ФІНАНСОВИХ ПОКАЗНИКІВ НА СИСТЕМУ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ	168
Мартьянов А.А., Пелипей А.А. КОНЦЕПТУАЛЬНЫЕ ОСНОВЫ ИНТЕГРАЛЬНОЙ ОЦЕНКИ ЭФФЕКТИВНОСТИ ИННОВАЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ НА ОСНОВЕ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ КОМПОЗИЦИОННОГО ПОДХОДА	172
Мартинова Л.В. ОСОБЛИВОСТІ ДЕРЖАВНОГО РЕГУЛЮВАННЯ РИНКУ ЗЕРНА В УКРАЇНІ	177
Матичак П.П. РОЗРОБКА СТРАТЕГІЇ УПРАВЛІННЯ ФІНАНСОВИМИ РИЗИКАМИ СТРАХОВОЇ КОМПАНІЇ	186
Мельнік М.А., Серікова О. М. АКТУАЛЬНІ ПРОБЛЕМИ ОЦІНКИ ФІНАНСОВОГО СТАНУ НЕПЛАТОСПРОМОЖНИХ ПІДПРИЄМСТВ	192
Разумцев В.В. ФІНАНСОВІ РИЗИКИ В СТРАХОВІЙ ДІЯЛЬНОСТІ ТА ЇХ КЛАСИФІКАЦІЯ	196
Ревуцька Л.Є. МЕТОДИ ОЦІНКИ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА	202

Решетнікова І.Л., Поліщук Є.А. ІНФОРМАЦІЙНА ПРОЗОРІСТЬ ФІНАНСОВИХ УСТАНОВ ЯК СКЛАДОВА ЇХ СОЦІАЛЬНОЇ ВІДПОВІДАЛЬНОСТІ	206
Розмислов О.М. СУЧАСНА ІНТЕРПРЕТАЦІЯ МЕХАНІЗМУ ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ПОЛІТИКИ РЕГІОНІВ В УМОВАХ ЕКОНОМІЧНОЇ КРИЗИ	213
Романовська Ю.А. ПОДАТКОВА ДЕЦЕНТРАЛІЗАЦІЯ ЯК ОСНОВНА ДОМІНАНТА РОЗВИТКУ МІСЦЕВОГО САМОВРЯДУВАННЯ	221
Сагайдак М. П. МЕТОДИЧНІ ПІДХОДИ ДО МОДЕЛЮВАННЯ ПОТЕНЦІАЛУ ВНУТРІШНЬОГО МАРКЕТИНГУ ПІДПРИЄМСТВ СФЕРИ ПОСЛУГ	226
Семененко І.М. ТЕОРЕТИЧНА КОНСТРУКЦІЯ КОНЦЕПЦІЇ СТАЛОГО РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВА.....	232
Серебряк К. І. ДЕЯКІ АСПЕКТИ НОРМАТИВНО-ПРАВОВОГО РЕГУЛЮВАННЯ ДІЯЛЬНОСТІ ІНВЕСТИЦІЙНИХ ФОНДІВ.....	237
Середа О.О., Баришполец Н. В. ФІНАНСОВЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ РОЗВИТКУ ІННОВАЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА.....	242
Соломатіна Т.В., Чернодубова Є.В. ФІНАНСУВАННЯ СУЧАСНИХ ТЕХНОЛОГІЙ РОСЛИННИЦТВА	245
Стена Т.С. ОЦІНКА СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНОГО СТАНУ РЕГІОНУ ТА МОЖЛИВОСТІ РОЗВИТКУ ТРАНСПОРТНИХ ПЕРЕВЕЗЕНЬ.....	251
Степура В.В. ЄВРОПЕЙСЬКИЙ ДОСВІД БЮДЖЕТНОЇ ДЕЦЕНТРАЛІЗАЦІЇ: ПРОБЛЕМИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ ДЛЯ УКРАЇНИ.....	255
Тищенко В.В. СИСТЕМА ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ ПІДПРИЄМСТВА: СУТНІСТЬ, СТРУКТУРА, ФУНКЦІОНУВАННЯ	261
Чебанова Н.В. СУЧАСНІ ПІДХОДИ ДО УПРАВЛІННЯ РИЗИКАМИ ПІДПРИЄМСТВ	272
Чебанова О.П. РИЗИКИ В СИСТЕМІ УПРАВЛІННЯ ІНВЕСТИЦІЙНИМИ ПРОЦЕСАМИ НА ПІДПРИЄМСТВІ.....	275
Чернодубова Е.В., Жердева А. ФОРМУВАННЯ ПОЛІТИКИ ОПТИМІЗАЦІЇ ПОДАТКОВОГО НАВАНТАЖЕННЯ ПІДПРИЄМСТВ...	278
Чернодубов Р.Д., Сеник Л.М. ФУНКЦІОНАЛЬНО-ВАРТІСНИЙ АНАЛІЗ ЯК ІНСТРУМЕНТ УПРАВЛІННЯ ВИТРАТАМИ ПІДПРИЄМСТВА.....	284
Чиж В.І., Чиж А.Ю. КОРПОРАТИВНЕ ПОДАТКОВЕ АДМІНІСТРУВАННЯ ЯК СПОСІБ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ ПІДПРИЄМСТВА	288

CONTENTS

Afanasieva I. FACTORS OF ACCOUNTING POLICY FORMATION	9
Bielousov Y.I. METHODS OF IMPLEMENTATION MANAGEMENT STRATEGY OF PROVIDING FINANCIAL SECURITY ENTERPRISE	13
Bondarenko O.S. CRITERIA OPTIMIZATION OF FINANCIAL AND CREDIT SUPPORT OF AGRICULTURAL ENTERPRISES	18
Borisova J. S., Krivulia P. V. ACTUAL OBJECTIVES OF IMPROVING THE METHODOLOGICAL PROVIDING OF RESOURCES DISTRIBUTION PLAN FOR MULTI-PROJECT ACTIVITY	22
Brikman T.O. THE US EXPERIENCE IN THE FIELD OF PUBLIC-PRIVATE PARTNERSHIP: PROSPECTS FOR ADAPTATION IN UKRAINE.....	34
Budrik O.I., Komach L.D. THEORETICAL ASPECTS OF FORMING OF URBAN POLICIES	38
Velenteichyk N.Ju. PERFORMANCE EVALUATION OF HORIZONTAL AND VERTICAL REGULATION OF INTER-BUDGETARY RELATIONS IN UKRAINE.....	44
Veriga A. V., Katranzhy L. L. THE CONCEPT OF IMPROVING THE FINANCIAL MECHANISM FOR THE FORMATION OF BANK CAPITAL	50
Gelevachuk Z. METHODICAL APPROACHES ARE TO FORMING AND EVALUATION OF MARKETING STRATEGY OF DEVELOPMENT OF ENTERPRISE	57
Hosteva I. S. PRAGMATIC ASPECTS OF COMBINATION OF PARALLEL AND SUCCESSIVE CLASSIFICATIONS OF LOST PROFITS IN THE CONTEXT OF SOLVING PROBLEMS OF ECONOMIC SECURITY SERVICE OF ENTERPRISES	63
Doroshko M. V., Zinkevich V. O. INFORMATION PROVIDING ECONOMIC SECURITY AS AVOIDING OF FALSE DECISION	69
Zhmurko A. EVALUATION OF FINANCIAL AND CREDIT ACTIVITIES BRANCH OF PJSC «STATE EXPORT-IMPORT BANK OF UKRAINE»	75
Ivashchenko A. I. THE APPLICATION OF THE RATING METHODOLOGY FOR ASSESSING THE INVESTMENT ATTRACTIVENESS OF AGRICULTURAL ENTERPRISES OF UKRAINE.....	79
Kachanova T.Je., Shevel' K.V. CONTROLLING OF INVESTMENT PROJECTS: PROSPECTS OF DEVELOPMENT IN UKRAINE	85
Klityns'kyj Ju.S., Shpakovs'ka N.I. THE MECHANISM OF INTERACTION OF LOCAL GOVERNMENTS AND BANKS	89
Klus Y. HISTORICAL BACKGROUND OF MODERN CORPORATE GOVERNANCE IN UKRAINE	93
Koliada T.A. BUDGET STRATEGY PRIORITIES FOR SUSTAINABLE DEVELOPMENT OF UKRAINE	99
Koljakyna A. ANALYSIS OF THE ECONOMIC FEASIBILITY OF THE PROJECT	104

Kondratieva T.V. EVOLUTION OF INTERDISCIPLINARY PARADIGM OF SELF-ORGANIZATION	109
Korol'ova N.M., Serebrjans'ka D.S. PREREQUISITES TO ENSURE THE FINANCIAL SUSTAINABILITY OF BUDGETS	114
Kosova T.D., Steblianko I.O. THE STRUCTURAL DEVELOPMENT OF INNOVATIVE-INVESTMENT PROCESS IN UKRAINE	118
Kostirko L.A. POTENTIAL ANALYSIS OF FINANCIAL STABILITY CONTROL IN ENTERPRISE VALUE	122
Kostirko R.O. THE METHODOLOGICAL FRAMEWORK OF INTERNAL CONTROL OF THE RESERVES OF THE COMPANY'S PROFITABILITY	129
Kots L.M. FINANCIAL RISKS IN THE SYSTEM OF FINANCIAL MANAGEMENT OF ENTERPRISE SECURITY ..	136
Kushal I.M. CONCEPT FORMATION TAX POLICY INNOVATIVE SOFTWARE DEVELOPMENT IN UKRAINE.....	142
Larikov Vadym THE IMPLANTATION OF ELECTRONIC DOCUMENT IN THE ENTERPRISE MANAGEMENT SYSTEM	147
Larikova T. CROWDFUNDING AS A TOOL FOR INVESTING ENTREPRENEURIAL VENTURES	154
Lubenchenko O. ACCOUNTING FINANCIAL RESULTS OF FOREIGN OPERATION COMPANY	158
Manukhina M. Y. INTANGIBLE ASSETS AUDIT METHODOLOGICAL BASES OF REALIZATION	164
Manukhina M., Afanasieva O. INFLUENCE OF FINANCIAL INDICATORS FOR ECONOMIC SECURITY SYSTEM.....	168
Martynov A.A., Peliyep A.A. CONCEPTUAL BASES OF THE INTEGRATED ASSESSMENT OF EFFICIENCY OF INNOVATIVE ACTIVITY OF THE ENTERPRISE ON THE BASIS OF USE OF COMPOSITE APPROACH	172
Martynova L.V. FEATURES OF STATE REGULATION OF THE MARKET OF GRAIN IN UKRAINE	177
Matichak P.P. DEVELOPMENT OF THE STRATEGY OF FINANCIAL RISK MANAGEMENT OF INSURANCE COMPANY	186
Melnik M.A., Serikova O. M. ACTUAL PROBLEMS OF ASSESSING THE FINANCIAL CONDITION OF INSOLVENT COMPANIES..	192
Razumcev V.V. FINANCIAL RISKS IN THE INSURANCE BUSINESS AND ITS CLASSIFICATION.....	196
Revutsky L.E. METHODS FOR ASSESSING THE COMPETITIVENESS OF THE ENTERPRISE.....	202
Reshetnikova I.L., Polishhuk Je.A. INFORMATION TRANSPARENCY OF FINANCIAL INSTITUTIONS AS A PART OF ITS SOCIAL RESPONSIBILITY	206
Rozmyslov A.N. MODERN INTERPRETATIONS MECHANISM REGIONAL INVESTMENT POLICY UNDER ECONOMIC CRISIS.....	213
Romanovska Yulia TAX DECENTRALIZATION AS PRINCIPAL OF LOCAL GOVERNMENT DOMINANTA	221

Sagaidak M. P. METHODICAL APPROACHES TO THE MODELLING the potential OF INTERNAL MARKETING IN SERVICE COMPANIES.....	226
Semenenko I.M. THEORETICAL CONSTRUCTION OF ENTERPRISE SUSTAINABLE DEVELOPMENT CONCEPT	232
Serebrjak K. I. SOME ASPECTS OF LEGAL REGULATION OF ACTIVITY INVESTMENT FUNDS	237
Sereda O.O., Baryshpolets N. V. FINANCIAL SUPPORT FOR THE DEVELOPMENT OF INNOVATION ENTERPRISE.....	242
Solomatyna T.V., Chernodubova E.V. FINANCING OF MODERN TECHNOLOGIES OF PLANT GROWING.....	245
Stjena T.S. ASSESSMENT OF SOCIO-ECONOMIC STATUS OF THE REGION AND OPPORTUNITIES FOR THE DEVELOPMENT OF TRANSPORTATION	251
Stepura V.V. EUROPEAN EXPERIENCE OF BUDGET DECENTRALIZATION: PROBLEMS AND PROSPECTS FOR UKRAINE	255
Tishchenko V.V. THE SYSTEM OF ENTERPRISE ECONOMIC SECURITY: ESSENCE, STRUCTURE, FUNCTIONING...	261
Chebanova N.V. CURRENT APPROACHES TO RISK MANAGEMENT COMPANIES	272
Chebanova O.P. RISKS IN THE MANAGEMENT OF INVESTMENT PROCESSES IN THE ENTERPRISE.....	275
Chernodubova E.V., Zherdjeva A. THE POLICE OF OPTIMIZING THE TAX BURDEN OF ENTERPRISES	278
Chernodubov R., Senyk L.M. VALUE ANALYSIS AS A TOOL FOR COST MANAGEMENT OF THE ENTERPRISE.....	284
Chizh V., Chizh A. CORPORATE TAX ADMINISTRATION AS A METHOD OF PROVIDING ECONOMIC SECURITY	288

УДК 657

ФАКТОРИ ФОРМУВАННЯ ОБЛІКОВОЇ ПОЛІТИКИ**Афанас'єва І.І.****FACTORS OF ACCOUNTING POLICY FORMATION****Afanasieva I.**

Досліджено теоретичні питання формування облікової політики окремого суб'єкта господарювання, проаналізовано організаційні підходи та регулювання облікової політики.

Ключові слова: формування облікової політики, принципи, господарська інформація, нормативне регулювання.

Постановка проблеми. Розвиток інтеграційних процесів та глобалізація світових економічних процесів все гостріше ставлять на порядок денний питання формування облікової політики як важливої передумови розвитку національної системи бухгалтерського обліку. Інтеграція економіки призвела до реформування та стандартизації обліку та фінансової звітності на засадах міжнародних стандартів.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Важливою передумовою реформування національної системи бухгалтерського обліку є формування науково - обґрунтованої облікової політики. Це підкреслюють в своїх публікаціях та дають наукові рекомендації науковці, серед яких Ф.Ф. Бутинець, С.Ф. Голов, П.Є. Житний, В.М. Кужельний, М.С. Пушкар, В.В. Сопко та інші. В своїх дослідженнях вчені присвятили увагу принципам, методам та процедурам формування облікової політики.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Незважаючи на здобутки науковців, все ще залишаються не визначеними та дискусійними деякі питання формування облікової політики, зокрема, організаційних підходів до формування облікової політики.

Мета статті. Метою статті є аналіз принципів, нормативного регулювання та організаційних процедур формування облікової політики суб'єкта господарювання; обґрунтування створення облікової політики, яка б відповідала потребам управління та забезпечувала регламентацію процесу бухгалтерського обліку.

Виклад основного матеріалу. Основою для прийняття рішень про облікову політику має бути формування повної, достовірної, правдивої інформації, яка максимально ефективно розкривала б інформацію про діяльність підприємства для різних користувачів. Організаційні та методологічні підхо-

ди до формування облікової політики повинні забезпечувати своєчасність та прозорість бухгалтерського обліку, відповідати вимогам міжнародних стандартів обліку і звітності, запобігати ризику у фінансово-господарській діяльності та сприяти прийняттю якісних управлінських рішень.

Разом з цим важливо забезпечити цілісність облікового процесу, як на міжнародному рівні так і на рівні держави та галузей економіки й окремих підприємств, охопивши всі його складові – методичну, організаційну та технологічну [2, с. 231].

На організацію облікової політики кожного підприємства впливають наступні фактори: форма власності, організаційно-правова форма, галузь або вид діяльності, система оподаткування, пільги з оподаткування, довгострокові та поточні цілі фінансово-господарського розвитку, рівень кваліфікації кадрів, ініціативності та підприємливості керівників, господарська ситуація (рис. 1).

Як показують дослідження, однією з проблем формування облікової політики та її реалізації являється неузгодженість цілого ряду законодавчих і нормативних актів, які спрямовані на формування економічних відносин. В основному вони відстоюють інтереси держави, а не суб'єкта господарської діяльності та трудових колективів.

У зарубіжній практиці розповсюджена система утворення резервів підприємств для запобігання впливу наслідків порушення фінансово-господарської діяльності на учасників господарського процесу. Такі резерви промислові підприємства можуть створювати за рахунок прибутку до оподаткування.

При розробці облікової політики необхідно не тільки базуватися на принципах обліку, а й на специфічних принципах облікової політики. Оскільки облікова політика є складовою системи обліку, то при її формуванні не повинні порушуватись принципи даної системи. Зважаючи на те, що облікова політика є складовою системи обліку при її формуванні не можуть порушуватись принципи даної системи. Проте, не можна погодитись з отождоженням облікової політики з самим обліком. Облікова політика є складовою системи обліку, а тому не може змінюватись або отождожнюватись з ним, виконувати його функції [1, с. 16].

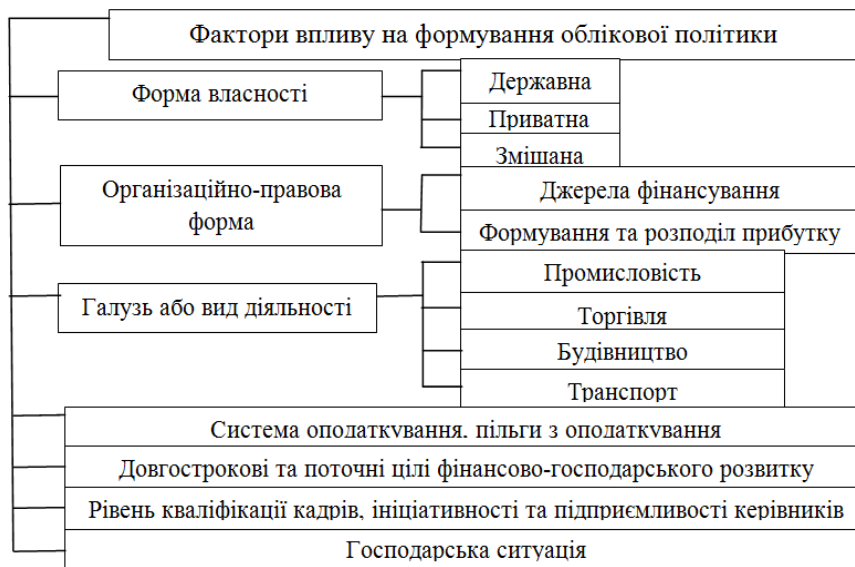


Рис. 1. Фактори впливу на організацію облікової політики підприємства

Професор Пушкарь на підставі вивчення теоретичних засад та існуючої практики обліку виділяє наступні принципи, яких необхідно дотримуватись при формуванні облікової політики:

- законності – обрані підприємством методичні прийоми та процедури не повинні суперечити чинному законодавству та нормативним документам;

- адекватності – облікова політика підприємства повинна відповідати особливостям умов його діяльності;

- єдності – облікова політика має бути єдиною для підприємства незалежно від кількості його підрозділів, філій або дочірніх підприємств [3];

- суттєвості – є одним з критеріїв необхідності розкриття інформації у фінансових звітах про вибір того чи іншого способу, відсутність яких у фінансовій звітності може суттєво вплинути на економічні рішення користувачів;

- професійне судження – є умовою вибору одного з альтернативних варіантів передбачених чинним законодавством або розробки того чи іншого способу облікової політики підприємства [4, с. 173].

Виконання обліковою політикою ролі проміжної ланки між жорстким централізованим регулюванням бухгалтерського обліку та можливістю забезпечення адекватності обліку для кожної господарської ситуації зумовлює виявлення її місця в системі нормативного регулювання бухгалтерського обліку. Кількість рівнів нормативного регулювання бухгалтерського обліку може варіювати в межах від трьох до п'яти, однак у всіх з розглянутих джерел одним з рівнів, є облікова політика, яка виражає права підприємства щодо організації бухгалтерського обліку. Наприклад, у російських авторів характерною для їх країни є чотирирівнева система нормативного регулювання.

Якщо розглядати облікову політику як елемент регулювання, виділення рівнів нормативного регу-

лювання повинно базуватися на ієрархії нормативних документів згідно з їх правовою силою та функціональним розмежуванням, що визначено Законом «Про бухгалтерський облік і фінансову звітність в Україні».

У зв'язку з тим, що облікова політика формується в нормативному акті нижчого рівня, а бухгалтерське законодавство є комплексним, вона повинна ґрунтуватися на наступних нормативних актах: 1) Конституція України; 2) кодекси (господарський, цивільний, податковий); 3) закони; 4) підзаконні акти (Укази Президента, постанови Уряду, інструктивні матеріали Міністерства фінансів та інших міністерств та відомств).

В окремих випадках до елементів системи нормативного регулювання відносять не саму облікову політику, а відповідний стандарт або положення бухгалтерського обліку, яким визначаються питання її формування та розкриття. Це характерно також для Росії та Молдови, в яких існують відповідні Положення «Облікова політика підприємства». В Україні таке положення на сучасному етапі відсутнє. Як правило, такий стандарт знаходиться в числі перших, схвалених національними органами регулювання, тому вивчення закордонного досвіду, дозволить за аналогією визначити вимоги до його оформлення в рамках одного з рівнів регламентації бухгалтерської діяльності в нашій країні.

Насамперед, необхідно розрізнити «предмет» і «зміст» положення про облікову політику. Тоді як предмет це сам процес прийняття і розкриття облікової політики, тобто яким чином підприємство повинне підійти до розробки власної політики, зміст облікової політики залежить від конкретного підприємства та створюватиме основи для стабільної фінансово-господарської діяльності підприємства. Крім того, положення повинні містити підхід до того, яким чином може будуватися бухгалтерська зві-

тність у відношенні розкриття облікової політики. В основу положення закладаються декілька моментів:

1. Самостійність підприємства в рамках загальноновизнаних принципів обліку, що має на увазі не зміну основних принципів, а можливість їх реалізації різними способами.

2. Публічність інформації про облікову політику (при цьому вимога обов'язкової публікації основних форм звітності, для того щоб не спровокувати погіршення фінансового стану підприємства, повинна узгоджуватись з дотриманням вимог конфіденційності інформації).

3. Використання міжнародного досвіду регулювання облікової політики.

Дане положення, як частина загальної системи нормативного регулювання обліку, регламентує форму або спосіб ведення обліку. При цьому можливий вибір форми обліку: або та, при якій саме підприємство вибирає систему обліку в рамках загальноприйнятих правил і рішень, або та, при якій ведення обліку пропонується та регламентується державою, асоціацією бухгалтерів тощо.

Крім перерахованих вище особливостей, розглянуте положення визначає перелік господарських ситуацій, при яких можлива зміна облікової політики протягом звітного періоду. У зарубіжній практиці однією з переваг Положення вважається можливість вибору з декількох облікових прийомів, що впливають на фінансовий результат діяльності підприємства (наприклад, право вибору варіанта нарахування амортизації основних засобів і нематеріальних активів; варіанту оцінки запасів при їх вибутті тощо). Тим самим Положення надає підприємствам можливість у певних межах прискорювати або сповільнювати нагромадження засобів розвитку, реконструкції та відновлення, а, отже, узаконити систему визначеного регулювання суми прибутку по роках. Регулювання прибутку по роках здійснюється переважно шляхом його резервування. Відповідно до чинного законодавства підприємствам дозволено створювати за рахунок прибутку резервні кошти (для покриття непередбачених витрат), а також – резерв сумнівних боргів за розрахунками з віднесенням його суми на результати господарської діяльності.

Залишки невикористаних коштів по резервного капіталу переходять на наступний звітний період, а невитрачені суми резерву приєднуються до прибутку відповідного року. У практиці країн з розвинутою ринковою економікою законодавство дозволяє підприємствам використовувати систему резервування прибутку більш широко. Зокрема, вони можуть, крім вищезгаданих, створювати резерви прибутку за рахунок «трансформації», тобто за рахунок відкладених (відстрочених) податків або нарахування витрат і доходів майбутніх періодів.

Іншим суттєвим моментом є зазначений в Положенні про облікову політику підприємства взаємозв'язок з іншими Положеннями з бухгалтерського обліку, як елементу системи нормативного регулювання обліку. Тобто прийняття подібного Положен-

ня у вітчизняній практиці залежить від вже існуючих П(С)БО.

Можливість існування положення про облікову політику зокрема, а також кількість рівнів нормативного регулювання, їх характер і якісний склад характеризують політику держави у сфері бухгалтерського обліку (облікову політику держави), тобто мова йде про рівні реалізації облікової політики.

Можливість існування облікової політики на кількох рівнях логічно випливає з того, що вона є складовою системи бухгалтерського обліку, яку також в свою чергу, можна розглядати як на мікрорівні, де основним завданням виступає визначення фінансового результату та складання фінансової звітності, так і на макрорівні, що враховує певну модель обліку в даній країні через закони, стандарти, методичне забезпечення.

Дворівневність облікової політики знайшла відображення в працях вчених як в Україні, так і за її межами. Зокрема, проф. В.Г. Швець розглядає облікову політику не на двох взаємопов'язаних рівнях, а з різних боків.

Згідно Методичним вказівкам щодо облікової політики підприємства, регламентованими Наказом Міністерства фінансів України № 635 на основі принципу послідовності облікова політика підприємства має передбачати постійне (із року в рік) застосування прийнятої стабільної облікової політики.

Змінити облікову політику підприємство може у виняткових випадках, прямо встановлених П(С)БО та перегляд облікової політики має бути обґрунтований. Тому облікова політика може бути змінена, як правило, з початку року, а внесені зміни повинні наводитися у примітках до річної фінансової звітності у формі опису або шляхом прикладання до фінансової звітності копії розпорядчого документа.

Висновки та пропозиції. Таким чином, принципи, методи і процедури, що визначено суб'єктом господарювання при формуванні облікової політики у розпорядчому документі (наказі про облікову політику). З метою удосконалення облікової політики на підприємстві при її розробці необхідно керуватися плановими обліковими проектними документами та розробляти її поетапно у відповідності з нормативним регулюванням.

Л і т е р а т у р а

1. Барановська Т.В. Принципи формування облікової політики / Т.В. Барановська // Проблеми теорії та методології бухгалтерського обліку, контролю і аналізу : Міжнар. зб. наук. праць. Серія: Бухгалтерський облік, контроль і аналіз. – 2005. – Вип. 2. – С. 14-24.
2. Дудай М., Дудай В. Формування облікової політики як важлива складова організації бухгалтерського обліку / М. Дудай, В. Дудай // Економічний аналіз. - 2010. - № 6. – С. 231-233.
3. Сук П. Облікова політика підприємства / П. Сук // Бухгалтерія в сільському господарстві. – 2005. - №1 (130). – С. 2-4.
4. Пушкар М.С. Теорія і практика формування облікової політики : [монографія] / М.С. Пушкар, М.Т. Щирба. – Тернопіль: Карт-бланш, 2010. – 260 с.

References

1. Baranovska T.V. Printsipi formuvannya oblikovoyi politiki / T.V. Baranovska // Problemi teorii ta metodologii buhgalterskogo obliku, kontroyu i analizu : Mizhnarodniy zbirnik naukovih prats. Seriya: Buhgalterskiy oblik, kontrol i analiz. – 2005. – Vip. 2. – S. 14-24.
2. Duday M, Duday V. Formuvannya oblikovoyi politiki yak vazhliva skladova organizatsiyi buhgalterskogo obliku/ M. Duday, V. Duday// Ekonomichniy analiz. - 2010. -№6. – S. 231-233.
3. Suk P. Oblikova politika pidpriemstva / P. Suk // Buhgalteriya v silskomu gospodarstvi. – 2005. - №1 (130). – S. 2-4.
4. Pushkar M.S. Teoriya i praktika formuvannya oblikovoyi politiki: [monografiya] / M.S. Pushkar, M.T. Schirba. – Ternopil: Kart-blansh, 2010. – 260 s.

Афанасьева И.И. Факторы формирования учетной политики

Исследованы теоретические вопросы формирования учетной политики отдельного субъекта хозяйствования,

проанализировано организационные подходы и регулирование учетной политики на предприятии.

Ключевые слова: *формирование учетной политики, принципы, хозяйственная информация, нормативное регулирование.*

Afanasieva I. Factors of accounting policy formation

There are research of theoretical accounting policy issues of a single business entity, analysis the organizational approaches and regulation of accounting policy of the company.

Key words: *formation of accounting policy, principles, economic information, normative regulation.*

Афанас'єва Інна Іванівна – кандидат економічних наук, доцент кафедри обліку і аудиту
e-mail: audit2@ukr.net

Рецензент: доктор д.е.н., професор Бужько І. Р.

Стаття подана: 24.01.2015 р.

УДК 65.012.8

МЕТОДИ УПРАВЛІННЯ РЕАЛІЗАЦІЄЮ СТРАТЕГІЇ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ФІНАНСОВОЇ БЕЗПЕКИ ПІДПРИЄМСТВА

Белоусов Я.І.

METHODS OF IMPLEMENTATION MANAGEMENT STRATEGY OF PROVIDING FINANCIAL SECURITY ENTERPRISE

Bielousov Y.I.

Досліджено методи управління реалізацією стратегії забезпечення фінансової безпеки підприємства, кореспондуючі з умовами його зовнішнього фінансового середовища, адекватні умовам ринкової економіки. Використання в управлінні підприємством означених методів управління дозволить суттєво підвищити адаптивність і ефективність управління реалізацією стратегії забезпечення фінансової безпеки підприємства.

Практичне управління реалізацією стратегії фінансової безпеки підприємства повинно здійснюватися шляхом застосування конкретних механізмів, заходів, які реалізуються на основі якісних індикаторів і кількісних показників.

Використання досліджених методів управління задачами дозволяє суттєво підвищити адаптивність і ефективність управління реалізацією стратегії забезпечення фінансової безпеки підприємства. Вибір методів управління реалізацією стратегії фінансової безпеки повинен виходити з конкретних умов зовнішнього середовища в якому функціонує підприємства, які можуть носити окремо стабільний характер або непередбачено змінюватися з дуже високою швидкістю, що визначає відповідну динаміку використання конкретних методів управління реалізацією стратегії на різних етапах стратегічного періоду.

Ключові слова: методи управління, реалізація стратегії, фінансова безпека, умови, середовище.

Введення в проблему. Ефективність політики забезпечення фінансової безпеки, як однієї з головних складових економічної безпеки підприємства в значній мірі визначається характеристиками економіко-правового середовища, створеного для ведення підприємницької і виробничої діяльності.

Управління реалізацією розробленої стратегії є найбільш важливим та складним етапом в системі стратегічного управління фінансовою безпекою підприємства. Обов'язковим елементом стратегічного управління, скерованого на покращення управління фінансовою безпекою виступає кількісна оцінка її рівня, яка надає можливість, у випадку виникнення істотних порушень або відхилень, визначати ступінь близькості системи до границь її стійкості, де бу-

дуть втрачатися здібності передбачати її зміни у відповідь на внутрішні та зовнішні впливи.

Розробка і застосування логіки прийняття управлінських рішень в цій галузі, вибір методів управління реалізацією стратегії забезпечення фінансової безпеки підприємства, створення адекватних характеру поточних змін умов зовнішнього фінансового середовища виступають основною задачею управління реалізацією стратегії забезпечення фінансової безпеки.

Аналіз останніх досліджень. Знання теоретичних і практичних навиків, вміння обґрунтовувати та реалізовувати управлінські рішення є фундаментом побудови цілого ряду задач, пов'язаних з формуванням системи фінансової безпеки підприємства. Підприємства розробляють заходи по захисту фінансових інтересів від різних загроз внутрішнього та зовнішнього характеру, але вони не підпорядковані єдиній цілі та стратегії і часто вступають у протиріччя.

Автори наукових робіт звертають увагу на те, що посилення захисту одних фінансових інтересів часто генерують виникнення загроз іншим його фінансовим інтересам. Отже, питання з забезпечення захисту фінансових інтересів підприємства від різних загроз і небезпек, розробки стратегії забезпечення фінансової безпеки, своєчасної реалізації стратегії, побудови ефективної системи контролю за реалізацією стратегії забезпечення фінансової безпеки підприємства на всіх стадіях логічно розглядати як окреме направлення.

Проблеми фінансової безпеки, стратегічних задач і методів їх здійснення, стратегічного аналізу системи фінансової безпеки підприємства дослідили закордонні та вітчизняні вчені: О.І. Барановський, І.О. Бланк, Г.В. Козаченко, В.С. Гусев, А.В. Крисін, А.В. Колосов, С.К. Рамазанов, З.С. Варналії, О.С. Користін, Л.В. Герасименко, О.М. Джу́жа, В.В. Ковальов, Р.А. Фатхутдінов та інші вчені.

Мета статті в дослідженні основ і методів управління реалізацією стратегії фінансової безпеки підприємства, як об'єкту управління, на вибір яких впливають умови зовнішнього середовища, які змінюються з високою швидкістю, що визначають відповідну динаміку використання конкретних методів управління реалізацією стратегії на різних етапах стратегічного періоду.

Викладання основного матеріалу. В основі формування фінансової безпеки підприємства лежить ідентифікована система реальних і потенційних загроз зовнішнього і внутрішнього характеру його фінансовим інтересам [1]. Основними факторами генезу зовнішніх загроз фінансової безпеки виступають:

- стрімкий розвиток процесу глобалізації, інтеграції фінансових ринків, транснаціоналізації економічних зв'язків;
- висока рухомість і взаємозв'язки фінансових ринків на основі нових
- інформаційних технологій;
- різноманітність фінансових інструментів та високий рівень їх динаміки;
- використання могутніх економічних факторів стратегії завоювання всесвітнього економічного простору;
- посилення конкуренції в економічній та інших сферах, використання могутніх економічних факторів стратегії.

Вибір критерію та індикаторів які б адекватно відображали рівень управління фінансовою безпекою підприємства в конкретний момент часу, є вагомим завданням к комплексу задач управління нею. Такий вибір дає можливість виміряти і прогнозувати її стан на сьогодні і в часовому просторі. Враховуючи складність проведення повного і системного аналізу рівня фінансової безпеки підприємства на мезорівні управління необхідно починати в такій послідовності: аналіз стану розвитку підприємства, розрахунок показників рівня економічної безпеки в розрізі її внутрішньої структури, аналіз рівня безпеки підприємства у порівнянні з іншими підприємствами в галузі або відомстві [8].

Умови зовнішнього середовища визначеним способом впливають на вибір методів управління реалізацією стратегії підприємства. Характерними ознаками таких умов можуть бути відносно стабільний характер, вони можуть непередбачено змінюватися із значною швидкістю, що визначає відповідну динаміку застосування конкретних методів управління реалізацією стратегії на різних етапах стратегічного періоду. Фінансова діяльність підприємства, при побудові загальної системи управління, виступає об'єктом управління.

На підприємстві фінансова безпека уявляє собою складну багаторівневу систему, в силу основоположного значення рівня та структурного фінансового потенціалу в забезпеченні цілей його економічного розвитку, вона виявляється одним з важливіших її складових елементів та прямо інтегрована з категорією економічної безпеки підприємства.

Важелем якісного покращення управління фінансовою безпекою підприємства виступає кількісна оцінка її рівня, яка надає можливість, у випадку існування суттєвих порушень або відхилень, визначити ступінь близькості системи до границь її стійкості, де втрачається передбачуваність її змін у відповідь на внутрішні та зовнішні впливи.

На підприємстві процес реалізації стратегії забезпечення фінансової безпеки характеризується певними особливостями.

В схожій ситуації одні й ті самі стратегічні рішення, що здійснюються різними підприємствами, та одним і тим самим підприємством на різних стадіях процесу реалізації стратегії забезпечення фінансової безпеки можуть призвести до неочікуваних результатів. Результати можуть бути протилежними [6].

Реалізація стратегії в тій чи іншій реальній стратегічній ситуації є найменш структурованим процесом управлінської діяльності, коли до неї застосовано набір конкретних, розроблених з цією метою управлінських рішень та дій. Які фактори впливають на це?

Реалізація стратегії забезпечення фінансової безпеки, за різними ступенями інтенсивності проявлення факторів зовнішнього фінансового середовища, на кожній стадії процесу протікає в різних організаційних умовах фінансової діяльності. Індивідуалізація підходів до управлінських рішень сприяє реалізації стратегії забезпечення фінансової безпеки підприємства, виступає одним з важливих і необхідних умов у вирішенні поставлених задач [3].

Вчасно спланована та якісно розрахована стратегія забезпечення фінансової безпеки підприємства може не тільки не досягти очікуваного ефекту, але й знизити його рівень, створити проблеми з виконанням заходів базової фінансової стратегії при низькому, незадовільному, неякісному рівні її реалізації. На проміжному етапі усуваються всі помилки та неузгодженості, які були допущені на етапі розробки стратегії забезпечення фінансової безпеки.

У випадку реалізації стратегії підприємства на високому якісному рівні, який передбачений на стадії розробки за розрахунком прогнозу ситуації розвитку системи фінансової безпеки підприємства буде досягнуто додатковий ефект.

Перевагою успіху в процесі реалізації стратегії забезпечення фінансової безпеки підприємства стає побудова ділових ефективних комунікативних зв'язків робітників фінансових служб з працівниками інших функціональних підрозділів підприємства, керівниками структурних стратегічних підрозділів, як дочірніх і філіалів, так і з партнерами підприємства по бізнесу. На успішну реалізацію стратегічних задач і цілей значно впливає історія комунікативних зв'язків та їхня ефективність.

Запорукою реалізації стратегії фінансової безпеки підприємства є сталий збалансований розвиток грошово-кредитної, валютної, бюджетної, податкової, інвестиційної та інших систем, ціноутворення, яке характеризується стійкістю до внутрішніх і зов-

нішніх негативних впливів, можливістю забезпечувати ефективне функціонування загальної економічної системи [7].

Вибір методів управління реалізацією стратегії фінансової безпеки повинен виходити з конкретних умов зовнішнього середовища в якому функціонують підприємства, які можуть носити окремо стабільний характер або непередбачено змінюватися з дуже високою швидкістю, що визначає відповідну динаміку використання конкретних методів управління реалізацією стратегії на різних етапах стратегічного періоду.

Традиційні і спеціальні методи управління реалізацією стратегії забезпечення фінансової безпеки підприємства формують систему, комплекс методів управління реалізацією стратегії підприємства, що кореспондують з умовами його зовнішнього фінансового середовища. Комплекс слугує критерієм оцінки успіху або невдачі реалізації загальної стратегії забезпечення фінансової безпеки підприємства в наступному періоді. Комплекс методів управління реалізацією стратегії забезпечення фінансової безпеки підприємства можна сформулювати так:

1. Методи довгострокового фінансового та стратегічного планування характеризуються як система методів управління стратегічними можливостями підприємства, які заздалегідь визначені підприємством та містять результати управлінських рішень, які знайшли відображення в програмі стратегічного розвитку системи фінансової безпеки.

2. Методи управління стратегічними позиціями, управління по слабких сигналах та метод управління задачами характеризуються як система методів управління реалізацією стратегії в умовах реального часу. Роль головних важелів реалізації стратегічних задач відведено безпосередньо інституціональним перетворенням ринкового типу. Вони складаються, в першу чергу, з оптимізації структури форм власності, формування прошарку ефективних власників та стратегічних інвесторів, проведення податкової реформи.

Ці методи слугують дієвим інструментом відкриття управлінських рішень на неочікувані зміни факторів зовнішнього фінансового середовища.

Метод управління стратегічними позиціями застосовується при відносно невеликому рівні непередбачуваних змін умов зовнішнього фінансового середовища, які діагностуються на ранній стадії їх виникнення. При проявах нестабільності формується реалізація стратегії фінансової безпеки по тих з домінуючих сфер, для яких за результатами ранньої діагностики, створюються найкращі можливості розвитку. Цим визначається сутність вказаного методу.

Управління стратегічними позиціями буде посилювати можливості реалізації загальної стратегії забезпечення фінансової безпеки підприємства в цілому, доки рівень зовнішньої нестабільності буде залишатися відносно невисоким і завчасно передбачатися за результатами ранньої діагностики.

Метод управління стратегічними позиціями може бути застосованим і на окремих етапах передбачених змін зовнішнього фінансового середовища як додатковий метод стратегічного фінансового планування. Він застосовується при відносно невеликому рівні непередбачуваних змін умов зовнішнього фінансового середовища, які діагностуються на ранній стадії їх виникнення.

Управлінські реакції на серйозні зміни зовнішнього фінансового середовища, що діагностуються на ранньому етапі їх виникнення, інтенсифікуються по мірі наростання цих інформаційних сигналів. За умови, що на ранній стадії діагностики змін зовнішнього фінансового середовища вирішується проблема, яка несе загрозу реалізації фінансовим інтересам, але інформація про це ще не ідентифікована в повному обсязі, то відповідні стратегічні фінансові рішення будуть носити загальний превентивний характер.

3. Метод управління по слабких сигналах застосовується і при ранній діагностиці додаткових можливостей реалізації стратегічних цілей фінансової безпеки. Він дозволить достатньо гнучко управляти реалізацією, своєчасно приймати необхідні управлінські рішення, але для його застосування на підприємстві повинен функціонувати ефективний моніторинг зовнішнього фінансового середовища, достатньо чутливий для схоплення попереджальної інформації.

4. Метод управління задачами (або метод управління на основі ранжування стратегічних задач) застосовується при виникненні непередбачуваних неочікуваних змін зовнішнього фінансового середовища. Підприємство змушене застосовувати надзвичайні заходи з забезпечення реалізації розробленої стратегії фінансової безпеки, так як швидкість їх виникнення звичайно велика.

Зміст методу управління задачами складається з застосування наступних основних управлінських дій:

- за результатами спостереження за неочікуваними змінами умов зовнішнього фінансового середовища визначається загальний комплекс стратегічних задач, які потребують реалізації.

Всі сформовані задачі, пов'язані з реалізацією розробленої стратегії підприємства направлені та забезпечують реалізацію стратегічних цілей забезпечення її фінансової безпеки.

Останні три методи слугують дієвим інструментом відкриття управлінських рішень на неочікувані зміни факторів зовнішнього фінансового середовища [2].

Висновок. В системі фінансової безпеки підприємства повинні розглядатися тільки пріоритетні фінансові інтереси, які відіграють найбільш важливу роль в забезпеченні його розвитку. Поки рівень зовнішньої нестабільності буде залишатися відносно невисоким і завчасно попереджатися за результатами ранньої діагностики, управління стратегічними позиціями буде посилювати можливості реалізації

загальної стратегії забезпечення фінансової безпеки підприємства в цілому.

У зв'язку з цим, основою методології створення дієвої системи фінансової безпеки і реалізації її стратегії повинно бути не механічне поєднання її окремих елементів, а якісна зміна підходів до їх формування на базі вивчення взаємозв'язків між ними.

Практичне управління реалізацією стратегії фінансової безпеки підприємства повинно здійснюватися шляхом застосування конкретних механізмів, заходів, які реалізуються на основі якісних індикаторів і кількісних показників.

Використання досліджених методів управління задачами дозволяє суттєво підвищити адаптивність і ефективність управління реалізацією стратегії забезпечення фінансової безпеки підприємства.

Вибір методів управління реалізацією стратегії фінансової безпеки повинен виходити з конкретних умов зовнішнього середовища в якому функціонують підприємства, які можуть носити окремо стабільний характер або непередбачено змінюватися з дуже високою швидкістю, що визначає відповідну динаміку застосування конкретних методів управління реалізацією стратегії на різних етапах стратегічного періоду.

Методи управління, які застосовуються при реалізації стратегії забезпечення фінансової безпеки підприємства слід рахувати ефективними в тому випадку, коли успішно завершені та досягнуті всі основні стратегічні цілі по кожній з її домінуючих сфер.

Л і т е р а т у р а

1. Ризики, безпека, кризи і сталій розвиток в економіці: методології, моделі, методи управління та прийняття рішень: монографія / Під заг. ред. проф. С.К. Рамазанова. – Луганськ: вид-во «Ноулідж», 2012.
2. Економічна безпека: навч. посібник / за ред. О.М. Джужі. – К.: Правова єдність, 2010.
3. Шлыков В.В. Комплексное обеспечение экономической безопасности предприятия. – СПб.: Алтейя, 1999.
4. Антикризисное финансовое управление: учебник / Под ред. Короткова Э. М. – М.: «ИНФРА-М», 2001.
3. Хоминич И.П. Финансовая стратегия компаний. – М.: Рос. экон. акад., 1998.
5. Ващенко Н.П., Делиев М.И., Урсул А.Д. Безопасность предпринимательской деятельности. – М.: ЗАО «Издательство «Экономика», 2002.
6. Козаченко А.В., Пономарев В.П., Ляшенко А.Н. Экономическая безопасность предприятия. – К., «Либра», 2003.
7. Бояндин Н.И. Технологии безопасности бизнеса. – М.: «Юрист», 2002.
8. Економічна безпека: навч. посібник / За ред. З.С. Варналія. – К.: Знання, 2009.
9. Науковий журнал «Вісник» Східноукраїнського національного університету імені В. Даля. Луганськ: Вид-во СХУ ім. В. Даля. - №3(157) - 2011. - С. 210-211

References

1. Ry`zy`ky`, bezpeka, kryzy` i stalyj` rozvy`tok v ekonomici: metodologiyi, modeli, metody` upravlinnya ta pry`jnyattya rishen`. Monografiya / Pid zag. red. prof. Ramazanova. – Lugans`k: Vy`d-vo «Noulidzh», 2012.

2. Ekonomichna bezpeka: navchal`ny`j posibny`k / za red. O.M. Dzhuzhi. – K.:Pravova yednist`. 2010.
3. Shlykov V.V. Kompleksnoe obespecheny`e ekonomy`cheskoj bezopasnosty` predpry`yaty`ya. – SPb.: Altejya, 1999.
4. Anty`kry`zy`snoe fy`nansovoe upravleny`e: Uchebny`k /Pod red. Korotkova Э. М. – М.: «Y`NFRA – М», 2001.
5. Vashheky`n N.P., Dely`ev M.Y`., Ursul A.D. Bezopasnost` predpry`ny`matel`skoj deyatel`nosty`. – М.: ЗАО « Y`zdatel`stvo «Экономика», 2002.
6. Kozachenko A.V., Ponomarev V.P., Lyashenko A.N. Экономы`cheskaya bezopasnost` predpry`yaty`ya. – Ky`ev, «Ly`bra», 2003.
7. Boyandy`n N.Y`. Technology`y` bezopasnosty` by`znesa. – М.: «Yury`stь», 2002.
8. Ekonomichna bezpeka: navchal`ny`j posibny`k / Za red. Z.S. Varnaliya. – К.: Znannya, 2009.
9. Naukovy`j zhurnal «Visny`k» Sxidnoukrayins`kogo nacional`nogo universy`tetu imeni V. Dalya. Lugans`k: Vy`d-vo SNU im. V. Dalya, #3(157), 2011. S. 210-211.

Белоусов Я.И. Методы управления реализацией стратегии обеспечения финансовой безопасности предприятия

Исследованы методы управления реализацией стратегии обеспечения финансовой безопасности предприятия, корреспондирующие с условиями его внешней финансовой среды, адекватные условиям рыночной экономики. Применение в управлении предприятием указанных методов управления позволит существенно повысить адаптивность и эффективность управления реализацией стратегии обеспечения финансовой безопасности предприятия. Практическое управление реализацией стратегии финансовой безопасности предприятия должно осуществляться путем применения конкретных механизмов, мероприятий, которые реализуются на основе качественных индикаторов и количественных показателей.

Использование исследованных методов управления задачами позволяет существенно повысить адаптивность и эффективность управления реализацией стратегии обеспечения финансовой безопасности предприятия. Выбор методов управления реализацией стратегии финансовой безопасности должен исходить из конкретных условий внешней среды, в которой функционирует предприятие, которые могут носить стабильный характер или непредсказуемо меняться с очень высокой скоростью, что определяет соответствующую динамику применения конкретных методов управления реализацией стратегии на различных этапах стратегического периода.

Ключевые слова: методы управления, реализация стратегии, финансовая безопасность, условия, применение, среда.

Bielousov Y.I. Methods of implementation management strategy of providing financial security enterprise

Studied management practices implementation strategy to ensure the financial security of the company, corresponds with the terms of its external financial environment, an adequate market economy. Applications in the enterprise management of these management techniques will significantly enhance the adaptability and efficiency of managing the implementation of the strategy to ensure the financial security of the enterprise. The practical implementation of the strategy of financial management enterprise security must be achieved by the use of specific mechanisms, measures that are implement-

ed on the basis of qualitative indicators and quantitative indicators.

Using studied management tasks can significantly improve the adaptability and efficiency of managing the implementation of the strategy to ensure the financial security of the enterprise. Selecting the management implementation strategy of financial security should proceed from the specific conditions of the environment in which an enterprise that can be sustainable or predictable change with very high speed, which determines the dynamics of the relevant application-specific management strategy implementation at various stages of the strategic period.

Keywords: *methods, managing, implementation of the strategy, financial security, terms, environment.*

Белоусов Ярослав Ігорович – доцент, к.е.н., доцент кафедри кібернетики та комп'ютерних систем Східноукраїнського національного університету імені Володимира Даля, м. Северодонецьк.

belousova_2014@ukr.net

Рецензент: д.е.н., професор Костирко Л.А.

Стаття подана 10.01.2015 року

УДК 336.6:631.15

КРИТЕРІЇ ОПТИМІЗАЦІЇ ФІНАНСОВО-КРЕДИТНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ РОЗВИТКУ АГРАРНИХ ПІДПРИЄМСТВ

Бондаренко О.С.

CRITERIA OPTIMIZATION OF FINANCIAL AND CREDIT SUPPORT OF AGRICULTURAL ENTERPRISES

Bondarenko O.S.

Розглядаються критерії фінансово-кредитного забезпечення розвитку сільськогосподарських підприємств з точки зору формування капіталу підприємства. Уточнено методику розрахунку ціни окремих елементів капіталу з урахуванням особливостей функціонування сільськогосподарських підприємств.

Ключові слова: критерії оптимізації, оптимальна структура капіталу, сільськогосподарські підприємства, земля, середньозважена ціна капіталу.

Вступ. Формування раціональної структури фінансового капіталу нерозривно пов'язане з прийняттям управлінських рішень, спрямованих на успішну реалізацію місії та загальної стратегії економічного розвитку підприємства. Знання та практичне використання сучасних принципів, механізмів та методів ефективного управління формуванням раціональної структури капіталу дозволяє забезпечити перехід аграрних підприємств до нового етапу економічного розвитку сільського господарства в сучасних умовах.

Огляд останніх джерел досліджень і публікацій. Різномічні теоретичні засади управління формуванням капіталу суб'єктів підприємництва, які включають визначення загальної потреби в капіталі, аналіз капіталу та джерел його формування а також оптимізацію за різними критеріями висвітлено у працях І. Бланка, В. Ковальова, Г. Савицької, О. Стоянової, Р. Терещенко, А. Шеремета, Р. Сайфуліна та інших науковців. Незважаючи на те, що в загальному плані комплекс проблем формування капіталу сформульовано та досліджено достатньо повно, питання оптимізації структури капіталу саме сільськогосподарських підприємств, які мають особливі умови та засоби виробництва досі не вирішені.

Постановка завдання. Виникає необхідність в розробці моделі визначення оптимальної структури капіталу сільськогосподарських підприємств, яка вимагає вибору компромісу між ризиком та доходністю, що ґрунтується по-перше, на зростанні долі по-

зикового капіталу, який підвищує мінливість значень чистого грошового потоку, тобто підвищує фінансовий ризик; по-друге, більш високе значення долі позикового капіталу забезпечує більше значення доходності на власний капітал, підвищує рентабельність власного капіталу підприємства а також величину прибутку, що отримується.; по-третє, досягнення компромісу між ризиком та доходністю має стати результатом фінансової стійкості підприємства, яка визначається ступенем забезпеченості запасів і витрат власними та позиковими коштами, здатністю підприємства маневрувати фінансовими ресурсами.

Основний матеріал і результати. Фінансові ресурси суб'єктів господарювання є матеріальними носіями фінансових відносин і знаходяться в постійному русі, в ході якого утворюється капітал.

З управлінської позиції капітал являє особливим чином організовану частину фінансових ресурсів, залучених суб'єктом господарювання на правах власності або у тимчасове користування з метою їх нарощення шляхом інвестування в певні активи [2, 4].

Питання платоспроможності та ліквідності підприємства нерозривно пов'язані з обсягом його фінансового забезпечення, відповідно фінансова стійкість підприємства є одним з критеріїв формування оптимальної структури фінансово-кредитного забезпечення розвитку сільськогосподарських підприємств.

В економічній літературі запропоновані різноманітні підходи до аналізу фінансової стійкості. В дослідженні використано методику запропоновану Шереметом А.Д. і Сайфуліним Р.С., що рекомендують для оцінки фінансової стійкості визначати трикомпонентний показник типу фінансової ситуації. [5]:

$$\text{ВОК}=\text{ВК}+\text{ДЗ}-\text{ПА}, \quad (1)$$

де ВОК - власні обігові кошти, грн.;
 ВК - власний капітал, грн.;
 ДЗ - довгострокові зобов'язання, грн.;
 ПА - позаобігові активи, грн.

Згруповано наступні критерії оцінки оптимальної структури фінансово-кредитного забезпечення розвитку сільськогосподарських підприємств.

1. Критерій раціонального формування джерел фінансування діяльності.

1.1. $g < v < z$ - основна умова оптимальності (де g - власні обігові кошти; v - запаси і витрати; z - нормальні джерела фінансування запасів і витрат) - для фінансування поточної потреби в запасах та інших оборотних коштах необхідно використовувати як власні, так і запозичені джерела фінансування.

1.2. $g < v$ - окремий випадок - умова достатності власних фінансових ресурсів у формуванні запасів - забезпечення термінової ліквідності підприємства. Умова не є жорсткою і визначається специфікою господарської діяльності підприємства, може приймати значення $ВОК \leq ЗВ$. Запаси підприємства можуть формуватися за рахунок запозичених коштів фінансування, проте повинні забезпечуватися принципи збереження ліквідності за рахунок високої швидкості перетворення у високоліквідні кошти.

1.3. $v < z$ - окремий випадок - умова достатності власних і позикових джерел фінансування формування запасів. Умова є жорсткою і її невиконання характеризує дефіцит джерел фінансування діяльності підприємства і наявності високого фінансового ризику.

2. Критерій ефективності господарської діяльності:

2.1. Прибуток (NA) ≥ 0 - виконання даної умови відображає ефект використання ресурсів підприємства. Ця умова виключає з поля пошуку підприємства з від'ємним значенням накопиченого прибутку.

2.2. Ефективність використання капіталу визначається за формулою:

$$ROE = \frac{NA}{Ec} * 100\% \rightarrow \max, \quad (2)$$

де NA - чистий прибуток; Ec - власний капітал; ROE - рентабельність власного капіталу.

3. Критерій мінімізації вартості власного та позикового капіталу. Оптимізація структури фінансово-кредитного забезпечення здійснюється відповідно до мінімізації вартості власних та запозичених фінансових ресурсів, тобто основним управлінським завданням менеджерів підприємства є пошук можливостей та джерел фінансування, які мають відповідати мінімізації вартості фінансових ресурсів, які використовуються в поточній діяльності.

Визначені вище критерії дозволяють оптимізувати фінансово-кредитне забезпечення окремо взятого

сільськогосподарського підприємства з урахуванням наступних принципів:

1) розвитку економічної діяльності та забезпечення фінансової стійкості в цілому підприємства;

2) ефективності використання фінансових ресурсів, які знаходяться у розпорядженні суб'єкту господарювання;

3) мінімізації витрат пов'язаних із залученням фінансових ресурсів з різноманітних джерел.

3 метою побудови моделі оптимізації капіталу сільськогосподарського підприємства, з урахуванням наведених груп критеріїв оцінки фінансово-кредитного забезпечення розвитку сільськогосподарських підприємств, необхідно визначити середньозважену вартість капіталу згідно базової концепції ціни капіталу. Яка виходить з того, що капітал, як один з важливих факторів виробництва, має як і інші його фактори, певну вартість, яка формує рівень операційних та інвестиційних витрат підприємства. Під вартістю капіталу розуміють загальну суму коштів, яку потрібно сплатити за користування певним обсягом фінансових ресурсів, виражену у відсотках до цього обсягу [1, 5].

Але розрахунок цього показника для сільськогосподарських підприємств, згідно даної методики, не відображає особливостей аграрного виробництва України. Основна особливість якого полягає в використанні землі, як головного фактору виробництва. Земля сільськогосподарського призначення знаходиться в приватній власності і за умови функціонування ринку землі отримує всі переваги повноцінного капіталу. На сьогодні: 14,4% сільськогосподарських угідь Луганської області використовуються на правах приватної власності, вартість якої повинна знайти відображення в складі власного капіталу; 65,6% - на умовах довгострокової оренди з правом першочергового викупу, коли вартість землі може частково відобразитися в пасиві тільки при погашенні її відповідної вартості.

Вартість землі сільськогосподарського призначення, яка використовується на правах оренди пропонуємо визначати по наступній формулі:

$$VLr = \frac{RPL}{1 - fc}, \quad (3)$$

де VLr - вартість землі, яка використовується на правах оренди; RPL - орендна плата за користування землею сільськогосподарського призначення, відсоток від нормативної вартості земельного паю, взятого в оренду; fc - рівень витрат, які несе орендодавець по залученню і використанню землі в оренду до вартості орендованої землі, виражений десятинною дріб'ю [3].

Визначення вартості позикового капіталу у вигляді кредитів банку при розрахунку середньозваженої вартості капіталу сільськогосподарських підприємств теж має свою специфіку. По-перше сільськогосподарські підприємства України не сплачують податок на прибуток, по-друге вони можуть

Вихідні дані моделі пошуку підприємства, структура джерел фінансування якого відповідає визначеними критеріям оптимальності

Назва підприємств	Середньозважена вартість капіталу згідно		Критерії оптимізації фінансово-кредитного забезпечення			Ефективність використання власного капіталу, %
	загально прийнятої методики розрахунку WACC, %	методики розрахунку WACC адаптованої для сільськогосподарських підприємств, %	Чистий прибуток, тис грн	Ідентифікація типу фінансової стійкості		
				фінансування запасів і витрат за рахунок запозичених коштів, тис грн	нестача (-) надлишок(+) джерел формування запасів і витрат, тис грн	
ТОВ «Колос»	9,48	5,71	5325	2515,5	-1291,5	2,12
ТОВ «Агролугань»	29,04	7,2	4765	793,5	-395,5	6,01
ТОВ Слобожанський	29,46	7,55	4378,9	1160,5	-422,5	3,77
СООО Агросвіт	20,76	6,58	8190	3918	-979	2,09
ТОВ «ДАК-78»	10,99	2,83	-1872,9	2253,85	-1661,85	-0,83
ПП Колосок	27,64	6,3	4524,8	3258,4	-2625,4	1,39
ПСП АФ "Союз	9,58	4,73	1627	275	169	5,92
ПП «Степове»	9,69	2,67	-114,6	613,7	-377,7	-0,19
ЧСП Деркул	11,44	5,15	6487	945,5	213,5	6,86
ПОСП «Врубовщик»	13,5	5,19	2689	257,5	-52,5	10,44
ФГ Мрія	15,08	12,02	4604,5	523,45	-105,45	8,8
ФГ Гарант	16,52	5,79	1880,6	521,1	599,9	3,61
ФГ «Кравцов і сини»	17,1	2,65	-64,6	284,8	-90,8	-0,23
Червоне Привілля ВАТ	2,22	6,55	-831	749,5	593,5	-1,11

скористатися програмою державної фінансової підтримки суб'єктів господарювання агропромислового комплексу через механізм здешевлення кредитів та компенсації лізингових платежів. У зв'язку з чим запропоновано застосовувати наступні формули розрахунку вартості позикового капіталу у вигляді банківського кредиту та фінансового лізингу саме для сільськогосподарських підприємств:

$$Kc = \frac{Sc - ks}{1 - f}, \quad (4)$$

де Kc – вартість капіталу підприємства, залученого на умовах банківського кредиту, %;

Sc – відсоткова ставка за користування банківським кредитом, %;

ks – компенсація суми відсоткової ставки за користування кредитом, %;

f – рівень витрат по залученню банківського кредиту до його суми, виражений десятинним дробом.

$$Fl = \frac{Sl - r - kl}{1 - fl}, \quad (5)$$

де Fl – вартість капіталу, залученого на умовах фінансового лізингу, %;

Sl – річна лізингова ставка, %;

r – річна норма амортизації активу, %;

kl – компенсація лізингових платежів, %

fl – рівень витрат по залученню активу на умовах фінансового лізингу до його суми, виражений десятинним дробом.

Розробка стратегії підприємства з формування оптимальної структури фінансово-кредитного забезпечення розвитку сільськогосподарських підприємств на основі оптимізації структури капіталу визначає необхідність її впливу на фінансовий стан підприємства. Збільшення запозиченого капіталу з одного боку призводить до підвищення фінансового ризику через втрату фінансової стійкості, з іншого – при значній рентабельності призводить до збільшення прибутковості. Тому для знаходження оптимального поєднання рівня рентабельності та фінансової стійкості сільськогосподарських підприємств запропоновано модель оптимізації за критеріями мінімізації середньозваженої ціни капіталу – розраховану згідно особливостей сільськогосподарського виробництва, та максимальної ефективності використання капіталу, яку можна представити у наступному вигляді:

$$WACC(d_i) = \sum_{i=1}^n k_i d_i \rightarrow \min, \quad (6)$$

$$ROE(d_i) = \frac{NA(d_i)}{Ec} * 100\% \rightarrow \max, \quad (7)$$

при умові, що виконуються обмеження

$$\begin{cases} \sum_{i=1}^n d_i = 1, \\ g(d_i) \leq v(d_i) \leq z(d_i) \\ d_i \geq 0, \quad i = 1, \dots, n. \end{cases} \quad (8)$$

де d_i – шукана невід’ємна змінна величина, питома вага i -го джерела коштів у загальній їх сумі, $i = 1, \dots, n$, n – кількість джерел фінансування. Причому, запропонована модель дозволяє надавати n різні значення ($n \geq 1$) у відповідності до структури капіталу, яка визначається метою моделювання, k_i – ціна i -го джерела коштів ($i = 1, \dots, n$); $WACC(d_i)$ – функція середньозваженої вартості капіталу, структура якого залежить від d_i ; $NA(dv_i)$ – функція чистого прибутку в залежності від питомої ваги i -го джерела коштів; Ec – власний капітал; $ROE(d_i)$ – функція рентабельності власного капіталу; $g(d_i)$ – власні обігові кошти; $v(d_i)$ – запаси і витрати; $z(d_i)$ – нормальні джерела фінансування запасів і витрат.

Пошук рішення визначив – найбільш оптимальну структуру капіталу має ПСП АФ «Союз», при середньозваженій вартості капіталу 4,73% рентабельність оборотних активів склала 5,92%, що забезпечує нормальну фінансову стійкість (табл. 1).

Висновки. З метою визначення оптимального поєднання структури фінансово-кредитного забезпечення та рівня фінансової стійкості сільськогосподарських підприємств запропоновано модель оптимізації згідно визначених критеріїв мінімізації середньозваженої ціни капіталу, з урахуванням особливостей аграрного виробництва, а також максимальної ефективності використання наявних фінансових ресурсів. Застосування такого підходу дозволяє сільськогосподарським підприємствам визначити дійсну вартість фінансових ресурсів залучених для здійснення виробництва, оцінити доцільність залучення альтернативних джерел фінансування діяльності сільськогосподарського підприємства з точки зору фактично існуючої середньозваженої вартості капіталу, яка є критерієм оцінки і формування відповідної фінансової політики підприємства та виступає барометром рівня окупності залучених ресурсів для розвитку підприємства.

В подальшому буде визначено ефект фінансового левериджу та досліджено його вплив на запропоновану модель формування оптимальної структури фінансово-кредитного забезпечення розвитку сільськогосподарських підприємств.

Л і т е р а т у р а

1. Балабанов И.Т. Основы финансового менеджмента. Как управлять капиталом? [Практическое пособие] / И.Т. Балабанов. – М.: Финансы и статистика, 1994. – 384 с.
2. Бланк И.А. Управление формированием капитала / И.А. Бланк. – К.: Ника-Центр, 2000. – 512с.

3. Бондаренко О.С. Оцінка вартості капіталу сільськогосподарських підприємств. / О.С. Бондаренко // Збірник наукових праць Луганського національного аграрного університету: Серія «Економічні науки». – №73(96), 2007. – С.16-22.
4. Масловська Л.Ц. Оптимізація структури фінансових ресурсів сільськогосподарських підприємств / Л.Ц. Масловська, Л.В. Недільська // Економіка АПК. – 2009. – № 10. – С. 65-69.
5. Шеремет А.Д. Методика фінансового аналізу / А.Д. Шеремет, Р.С. Сайфулін. – М.: ИНФРА-М, 1995. – 176 с.

References

1. Balabanov Y.T. Fundamentals of Finance management. As capital management? [Practical posobye] / Y.T. Balabanov. – М.: Finance and Statistics, 1994. - 384 p.
2. Blank I.A. Manage Formation capital / I.A. Blank. – К.: Nika Center, 2000. - 512p.
3. Bondarenko A.S. Valuation of capital agricultural enterprises. / A.S. Bondarenko // Collection of scientific works of Lugansk National Agrarian University series "Economics". - №73 (96), 2007. - P.16-22.
4. Maslovskaya L.T. Optimization of the financial resources of agricultural enterprises / L.T. Maslovskaya, L.V. Nedilskaya // Economy AIC. - 2009. - № 10. - P. 65-69.
5. Sheremet A.D. Methods of analysis Finance / A.D. Sheremet, R.S. Sayfulyn. - М.: INFRA-M, 1995. - 176 p.

Бондаренко О.С. Критерии оптимизации финансово-кредитного обеспечения развития аграрных предприятий

Рассматриваются критерии оптимизации финансово-кредитного обеспечения развития аграрных предприятий с точки зрения формирования капитала предприятия. Уточнена методика расчета цены отдельных элементов капитала с учетом особенностей функционирования сельскохозяйственных предприятий.

Ключевые слова: критерии оптимизации, оптимальная структура капитала, сельскохозяйственные предприятия, земля, средневзвешенная стоимость капитала

Bondarenko O.S. Criteria optimization of financial and credit support of agricultural enterprises

Examines the criteria for evaluation of financial-credit support of the development of agricultural enterprises from the point of view of formation of the company's capital. A refined method of calculating the prices of certain elements of capital with consideration of peculiarities of functioning of agricultural enterprises.

Keywords: optimization criteria, optimal capital structure, agricultural enterprises, land, weighted average cost of capital.

Бондаренко О.С. – Луганський національний аграрний університет, к.е.н., в.о. доцента кафедри «Обліку і аудиту» м. Харків
e-mail: esbondarenko@ukr.net

Рецензент: д.е.н., проф. кафедри «Фінанси» СНУ ім. В.Даля Костирко Л.А.

Стаття подана 19.01.2015

УДК 65.012.122

АКТУАЛЬНІ ЗАВДАННЯ УДОСКОНАЛЕННЯ МЕТОДИЧНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ПЛАНУВАННЯ РОЗПОДІЛУ РЕСУРСІВ МУЛЬТИПРОЕКТНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ**Борисова Ю. С., Кривуля П. В.****ACTUAL OBJECTIVES OF IMPROVING THE METHODOLOGICAL PROVIDING OF RESOURCES DISTRIBUTION PLAN FOR MULTI-PROJECT ACTIVITY****Borisova J. S., Krivulia P. V.**

Загальна мета дослідження полягає в теоретичному обґрунтуванні та розробці методичних основ застосування методів розподілу ресурсів для підвищення ефективності мультипроектного управління на підприємствах галузей, що швидко розвиваються. Окремі завдання, результати вирішення яких надано у статті, зводяться до визначенні місця мультипроектного управління в сфері планування та управління групою проектів, які використовують загальні ресурси і взаємопов'язані через цілі, технологію і організацію виконання, та до встановлення методичну основу вирішення завдань планування розподілу ресурсів мультипроектної діяльності. Покращення методичної основи розподілу ресурсів пов'язано з несиметричними планами-графіками, зі зсувами початків реалізації один до одного проектів та з виконанням поєднання засобів сітьового планування та інших моделей. Методи сітьового планування і управління широко й успішно застосовуються для планування та управління складними розгалуженими комплексами робіт, які вимагають участі великої кількості виконавців і затрат обмежених ресурсів, але потребують подальшого ускладнення для вирішення завдань планування мультипроектної діяльності, дозволяючи говорити про мультипроект як проєкт більшого масштабу по відношенню до складових проектів, але з меншим числом обмежень в порівнянні з мегапроектом.

Ключові слова: розподіл ресурсів, мультипроектна діяльність, проектне управління.

Вступ. Сучасні умови господарювання вимагають від багатьох підприємств високої динаміки та адаптивності (зараз це у першу чергу стосується торгівельних, будівельних підприємств, підприємств комунікацій та зв'язку, фінансових установ). Необхідно чітко розуміти яких цілей підприємство прагне, і підбирати проекти, що мають стати шляхом досягнення цих цілей. Підприємство завжди має декілька цілей, які породжують ще більшу множину завдань, частина з яких спрямована на внутрішній розвиток, частина на зовнішній (зростання продажів, вихід на нові ринки, тощо). Стратегічні та довгострокові цілі досягаються через реалізацію проектів, але вирішення однієї множини завдань породжує ще більшу множину наступних завдань – розвиток та

зростання підприємства ускладнюють систему відносин та збільшують кількість наступних проектів, особливо тих, що реалізують водночас. Коли їхня кількість стає досить великою, виникає потреба в новому підході до управління проектами, який дозволить управляти множиною різних проектів як єдиним цілим для досягнення першорядних цілей і ефективно використовуючи обмежені ресурси. Причому цільністю виступають як складові множини проектів, так і складові множини ресурсів підприємства.

Актуальність дослідження та визначення множини актуальних завдань удосконалення методичного забезпечення планування розподілу ресурсів мультипроектної діяльності обумовлена тим, що для підприємства, яке виконує множину проектів, одним з найважливіших завдань є тривіальне за формулюванням завдання підвищення ефективності управління проектами, але ані кількість ані склад критеріїв оцінювання такої ефективності неможна поки визнати достатньо описаними. Окрім того висока конкуренція на тих галузевих ринках, якім властива проектна активність (будь це торгівельна мережа, чи надання будівельних послуг, тощо) вимагає від підприємства оперативності виконання множини різноманітних проектів, мінімальних витрат на реалізацію і високої якості в умовах обмеженості ресурсів. Перед підприємствами з проектно-орієнтованою діяльністю існує необхідність вибору такого підходу управління групою проектів, який відповідає різноманіттю проектів цієї групи. Одним з таких підходів саме й є мультипроектне управління. Показники покращення розподілу ресурсів для так званих мультипроектів пов'язані з несиметричними планами-графіками, зі зсувами початків реалізації один до одного проектів та з виконанням поєднання засобів сітьового планування та інших моделей. Методи сітьового планування і управління (СПУ) широко й успішно застосовуються для оптимізації планування та управління складними розгалуженими комплек-

сами робіт, які вимагають участі великої кількості виконавців і затрат обмежених ресурсів, але потребують подальшого ускладнення для вирішення завдань планування мультипроектної діяльності.

На жаль, умови застосування мультипроектного управління в сучасній літературі з управління проектами найчастіше описані недостатньо. При цьому в ряді джерел вказуються можливості мультипроектного управління, які значно ширше за можливості управління, наприклад, портфелем проектів чи управління програмою. Таким чином, можна позначити існуючу потребу навіть в уточненні поняття і змісту мультипроектного управління. Однак, таке завдання неможливо розглядати як самостійне, бо його вирішення має значення тільки через те, що у рамках мультипроектного управління залишається ще невирішене завдання щодо розподілу ресурсів підприємства в умовах їхньої обмеженості, яке може бути вирішене за допомогою впровадження на підприємстві моделей та методів розподілу ресурсів серед проектів. Тобто постановка завдань щодо удосконалення понятійно-категоріального апарату має бути прагматичною та бути спрямованою на забезпечення можливості удосконалювати мультипроектну діяльність за значеннями ефективності, дієвості, ризикованості та таке інше.

Огляд сучасного стану вирішення проблеми. Останнім часом предметом зростаючого інтересу значного числа українських організацій стає такий напрям менеджменту, як «управління проектами» або «проектний менеджмент». Методи управління проектами сьогодні широко використовуються у всіх розвинених країнах світу при управлінні бізнесом, державою і суспільством. Саме його застосування забезпечує розвиток і високу конкурентоспроможність для будь-якої компанії, особливо для будівельних, та тих, що розвивають мережу закладів (слід розрізняти у цьому сенсі поняття закладу та підприємства, яке може мати різні заклади, як з пов'язаним, так і з самостійним операційним циклом). Ситуація з використанням методології управління проектами в Україні в останні роки свідчить про те, що більшість компаній зараз сприймають її як практичний і ефективний інструмент розвитку бізнесу, додаткову конкурентну перевагу та засіб підвищення успішності проектів. Крім того, підприємства будь-якої галузі, коли ставлять завдання розвитку мережі закладів, то починають вирішувати завдання, пов'язані з будівництвом. Тому й підприємства будівельні можуть бути наочними прикладами використання методичних засобів мультипроектного управління. До того ж будівельна індустрія є однією з бюджетоутворюючих в економіці держави, і розвиток проектного менеджменту в цій галузі говорить про поліпшення інвестиційного клімату в країні. Будівельний комплекс – це та сфера і галузь діяльності, яка безпосередньо зачіпає інтереси більшості жителів України і являє собою ряд взаємодіючих галузей матеріального виробництва: будівництво, будіндустрію та виробництво будматеріалів, і є

одним з найважливіших секторів економіки країни. Провідна роль будівельного комплексу в досягненні стратегічних цілей розвитку суспільства визначається тим, що кінцеві результати досягаються шляхом здійснення інвестиційно-будівельних програм і проектів на державному та регіональному рівнях.

Управління проектами являє собою область менеджменту, що охоплює ті сфери виробничої діяльності, в яких створення продукту або послуги реалізується як унікальний комплекс взаємопов'язаних цілеспрямованих заходів за певних вимог до строків, бюджету та сподіваним результатом. Можливо саме через дух розуміння «унікальності» кожного окремого об'єкту управління проектного менеджменту й поняття "проект" у різних моделях і стандартах трактується з різних позицій. Наприклад, у процесній моделі (TSO 9000, 10006) проект розглядається як процес, а в рамках моделі ІСВ ІРМА – визначається через "підприємство", "зусилля" і "діяльність". Всесвітньо відома організація ІРМА Competence Baseline пропонує наступні визначення терміну "проект": 1) це підприємство, яке характеризується принциповою унікальністю умов його діяльності, таких як мета (завдання), час, витрати і якісні характеристики, що відрізняються від інших подібних підприємств специфічною проектною організацією; 2) це зусилля, що вживається на підприємстві для організації людських, матеріальних і фінансових ресурсів у рамках унікального предмета роботи, заданої специфікації, обмеженнями на витрати та часу для того, щоб слідування стандартному життєвому циклу проекту призвело до здійснення успішних змін, які були визначені за допомогою кількісних та якісних цілей та завдань; 3) це унікальний набір скоординованих дій, з певним початком і завершенням, які здійснюються індивідуумом або організацією для вирішення специфічних завдань з певним розкладом, витратами і параметрами виконання.

У стандарті якості ISO 10006:1997 Quality management – Guidelines for quality management in projects проект визначається як унікальний процес, що складається з набору взаємопов'язаних і контрольованих робіт з датами початку та закінчення і розпочатий, щоб досягти мети відповідності конкретним вимогам, які включають обмеження за часом, витратами і ресурсами. Російськими авторами були надані наступні визначення проекту. На думку В. Д. Шапіро проект – це цілеспрямована діяльність тимчасового характеру, що призначена для створення унікального продукту чи послуги. В. І. Воропаєв вважає проектом обмежену за часом цілеспрямовану зміну окремої системи з встановленими вимогами до якості результатів, можливими рамками витрат засобів і ресурсів та специфічною організацією.

Проаналізувавши вищеподані визначення, можна зробити висновок, що майже всі автори схиляються до того, що проект має свої унікальні властивості, обмеження у часі та ресурсах, початок на кінець роботи, а головне – є призначеним для створення но-

вого унікального продукту чи послуги. Тому на підставі визначень поняття "проект" можна виділяти три основні властивості проектів: унікальність, тимчасовий характер (проект повинен позначатися певним початком і закінченням) та невизначеність.

3. Мета та завдання. Досягаючи загальної мети дослідження, яка полягає в теоретичному обґрунтуванні та розробці методичних основ застосування методів розподілу ресурсів для підвищення ефективності мультипроектного управління на швидко зростаючих підприємствах, або підприємствах галузей, що швидко розвиваються, слід вирішити такі завдання: 1) визначити місце мультипроектного управління в сфері планування та управління проектами та його можливості при управлінні групою проектів, які використовують загальні ресурси і взаємопов'язані через цілі, технологію і організацію виконання; 2) встановити методичну основу вирішення завдань планування розподілу ресурсів мультипроектної діяльності; 3) скласти систему показників покращення розподілу ресурсів, визначаючи зв'язок загальних критеріїв мультипроектної діяльності та власних критеріїв удосконалення планування розподілу ресурсів мультипроектної діяльності; 4) розробити та експериментально перевірити пропозиції щодо покращення планування розподілу ресурсів мультипроектної діяльності підприємства. Поточні результати вирішення перших двох завдань будуть представлені у цій статті.

Предметом дослідження є цілі, форми, методичні засоби та практичні умови планування розподілу ресурсів мультипроектної діяльності. Об'єктом дослідження є мультипроектна діяльність підприємства, інформацію про яку конкретизовано за даними

Матеріали та результати дослідження. Різноманіття здійснюваних проектів дуже велике. Вони мо-

жуть відрізнятися за конфігурацією предметної області, за тривалістю, масштабом, складом учасників, складністю, вартістю і т. д. Для того, щоб було легше аналізувати і синтезувати різні об'єкти, проекти можуть бути класифіковані за різними ознаками. І. І. Мазур та В. Д. Шапіро у своєму навчальному посібнику надали класифікацію типів проектів за масштабом проекту, терміном реалізації, якістю виконання, обмеженістю ресурсів, конструктивному виконанню та учасникам проекту (табл. 1).

Слід зазначити, що найбільшу складність для розуміння мультипроектного являє можливість підміни класифікаційної ознаки «вимог до обмежень щодо ресурсів» та класифікаційної ознаки «за масштабом проекту».

Малі проекти [1] невеликі за розміром, прості та обмежені обсягами. Типовими прикладами таких проектів є: дослідно-промислові установки, невеликі промислові підприємства, модернізація діючих підприємств. У процедурі проектування і реалізації малих проектів допускаються ряд спрощень (можливе короткострокове перерозподілення інтелектуальних, трудових і матеріальних ресурсів). Однак існують труднощі у виправленні допущених помилок, які пов'язані з дефіцитом часу, що веде до більш ретельного визначення об'ємних характеристик проекту, учасників проекту та методів їх роботи, графіка проекту і форм звіту, а також умов контракту. Але й такі проекти, груповані та керовані водночас стають об'єктом мультипроектного управління. Тому слід визнавати, що не стільки розмір проекту стає критерієм визначення особливостей мультипроектної діяльності, скільки особливості, які виникають у можливостях поєднувати декілька складових

Таблиця 1

Класифікація типів проектів за Мазуром та Шапірою

Класифікаційні ознаки	Типи проектів					
	Проект	Програма		Система		
За рівнем проекту	Проект	Програма		Система		
За масштабом (розміром) проекту	Малий	Середній		Мегапроект		
За складністю	Простий	Організаційно складний	Техніко складний	Ресурсно складний	Комплексно складний	
За терміном реалізації	Короткостроковий	Середній		Мегапроект		
За вимогами до якості	Бездефектний	Модульний		Стандартний		
За вимогами до обмеженості ресурсів сукупності проектів	Мультипроект			Монопроект		
За характером проекту, рівнем учасників	Міжнародний (спільний)		Відчизняний: державний, територіальний, місцевий			
За характером цільового завдання проекту	Антикризовий		Реформування, реструктуризація			
	Маркетинговий		Інноваційний			
	Освітній		Надзвичайний			
За обсягом інвестиційної діяльності	Фінансовий інвестиційний		Реальний інвестиційний			
За головною причиною виникнення проекту	Можливості, що відкриваються		Необхідність структурно функціональних перетворень	Реорганізація		
	Надзвичайна ситуація			Реструктуризація		

Таблиця 2

Класифікація проектів за Я. М. Деренською

Класифікаційні ознаки	Вид проекту	Характеристика
За характером змін	Оперативні	Проекти, що пов'язані з поточною діяльністю об'єкта інвестування
	Стратегічні	Проекти, що впливають на концептуальні позиції об'єкта інвестування
За тривалістю (термінами реалізації)	Короткострокові	Оперативні проекти підприємства
	Середньострокові	Стратегічні проекти підприємства, регіональні проекти
	Довгострокові	Мегапроекти різної спрямованості
За специфікою кінцевого продукту (за типами проектів, за основною сферою діяльності)	Економічні	Проекти, основна мета яких - досягнення цільової (максимальної) суми прибутку; проекти макроекономічних перетворень
	Організаційні	Проекти, які пов'язані із створенням (реорганізацією) інфраструктурних елементів зовнішнього або внутрішнього середовища суб'єкта інвестування
	Технічні	Проекти, які пов'язані з розробкою нових технологій, технічними удосконаленнями, модернізацією і т.д.
	Соціальні	Проекти, основна мета яких - досягнення соціального ефекту; проекти реформування системи соціального захисту інвестування
	Змішані	Проекти, які спрямовані на досягнення комплексного результату
За рівнем організації	Локальні	На рівні будівельного підрозділу, філіалу, відділення.
	Корпоративні	На рівні комплексу в цілому

загального плану у єдиний план. Тому формулювання «за вимогами до обмеженості ресурсів сукупності проектів», яке використано у табл. 1 слід було б змінити на «за складом обмежень щодо загальних ресурсів сукупності проектів». Ми вважаємо, що обмеження, які використовують до проекту більш чіткіші та тому надають меншої можливості варіювати план та значення критеріїв. Мультипроект більшою мірою є конгломератним у певному сенсі цього слову, а тому має менше обмежень та надає більше можливостей варіювати загальний план. Але єдність загальних ресурсів навпаки надає можливість більш чітко визначати значення критеріїв використання ресурсів (для окремого проекту завжди стає питання, як буде використані звільнені ресурси, чи будуть вони спрямовані на інші проекти чи будуть звільнені без потреби у їхньому використанні).

Мегапроекти – це цільові програми, що містять множинну взаємопов'язаних проектів, об'єднаних спільною метою, виділеними ресурсами і відпущеними на їх виконання часом [1]. Такі програми можуть бути міжнародними, державними, національними, регіональними міжгалузеві, галузеві та змішані. Складні проекти мають на увазі наявність технічних, організаційних або ресурсних завдань, вирішення яких передбачає нетрадиційні підходи і підвищені витрати на їх вирішення. Але як було вказано, розмір проекту та можливість його розбивати на частини ще не визначає його як мультипроект. Тому на наш погляд неможна обожнювати мегапроекти та мультипроекти.

Окрім наданої І. І. Мазуром та В. Д. Шапіро класифікації проектів використовується, звісна річ, багато інших класифікацій, частина з яких містять інші класифікаційні ознаки, що збагачує загальні положення проектного менеджменту, але не мають того певного значення у полі конкретного дослідження мультипроектної діяльності, бо або не містять поняття «мультипроект», або не надають особливостей, які можна було використовувати як такі, що відрізняють проектну діяльність від мультипроектної. Але слід пам'ятати, що загальна кількість класифікаційних ознак проектів може бути значно більшою, ніж розглянута. Класифікацію проектів за Я. М. Деренською надано у табл. 2.

Проаналізувавши вищеподані класифікації проектів, можна пропонувати класифікувати мультипроекти за наступними ознаками: за тривалістю – короткострокові та середньострокові; за складністю – прості, середні; за основною сферою діяльності в якій здійснюється проект – технічний (будівництво будівель або споруд, впровадження нових виробничих ліній, розробка програмного забезпечення і т. д.), організаційний (реформування існуючого управління, проведення міжнародних конференцій і т. д.), економічний (приватизація підприємства, впровадження системи фінансового планування і бюджетування, введення нової системи оподаткування, тощо); за рівнем організації – локальні та корпоративні.

У зв'язку з тим, що методи управління проектами в значній мірі залежать від масштабу (розміру) проекту, термінів реалізації, якості, обмеженості ресурсів, місця та умов реалізації, класифікація проектів значно покращує проектне управління. Основними функціями управління проектами є: планування, контроль проекту, аналіз, прийняття рішень, складання та супровід бюджету проекту, моніторинг, оцінка, звітність, експертиза, перевірка, бухгалтерський облік, адміністрування. Головними критеріями оцінки досягнення мети проекту є: гроші (витрати коштів на проект); час (тривалість проекту); якість отриманого результату; ресурси (витрати матеріальних, людських, технічних ресурсів). Залежно від масштабу (в порядку його зростання) і ступеня взаємозалежності В.Д. Шапіро виділив наступні класи цілеспрямованих змін: роботи (операції);

пакети робіт (комплекси операцій); проекти; мультипроекти («проект, що складається з декількох технологічно незалежних проектів, об'єднаних спільними ресурсами (фінансовими і матеріальними)» [2, с. 5], «містять ряд проектів, що мають спільну ресурсну базу або залежності» [3]); програми («комплекс операцій (заходів), ув'язаних технологічно, ресурсно і організаційно, які забезпечують досягнення поставленої мети» [4], «група проектів, керованих взаємопов'язаним чином, для отримання результатів, недостижних при їх роздільному виконанні» [3]); портфелі проектів («набір не обов'язково технологічно залежних проектів, реалізований організацією в умовах ресурсних обмежень, який забезпечує досягнення стратегічних цілей» [5, с. 16]). Теоретично кожен проект може розглядатися як сукупність проектів меншого масштабу. Однак на практиці звичайно прийнято розглядати проекти як цілісне утворення з точки зору єдності мети, місця і часу реалізації. Разом з тим, на нашу думку, існує цілий ряд прикладів, коли реалізовані задуми перебувають на межі між одиничним проектом і кількома проектами. У таких випадках використовують поняття мультипроект.

Вважаємо, що одним з головних питань у мультипроектному управлінні є питання розподілу ресурсів в умовах суперництва проектів, тобто певної конкуренції проектів за розподіл ресурсів за кількістю та часом. Ефективність управління досягається через забезпечення необхідними ресурсами всіх проектів, які відповідають стратегічним цілям компанії.

На думку В. М. Аньшина модель ефективного управління групою проектів передбачає ефективний розподіл ресурсів. Останнє тягне за собою як підвищення ефективності, так і скорочення термінів реалізації проектів. У свою чергу, скорочуючи терміни завершення проектів, компанія посилює (зберігає, у разі коли інші компанії використовують до цього часу схожі рішення) конкурентні переваги [6].

Виходячи в цього можна сказати, що завданням мультипроектного управління ресурсами є оцінка та прогнозування потреби в ресурсах по кожному проекту і сумарної потреби їх для всіх проектів. Далі, на підставі зроблених оцінок і прогнозів, потрібно забезпечити своєчасний розподіл необхідних ресурсів і контролювати їх використання для успішного виконання робіт за проектами. Розподіл ресурсів за проектами (етапах проектів) в багатьох випадках призводить до зміни тривалості проектів, як на рівні очікуваних величин, так і параметрів розподілу. Вирішенню даної проблеми присвячено досить багато робіт.

Першою спробою розгляду невизначеності в розрахунках проектного розкладу став метод PERT [7, 8], який був розроблений в середині 20-го сторіччя, і який враховував в собі невизначеність тривалості робіт. Техніка пропонувала оцінку розподілу ймовірностей загальної тривалості проекту (етапів проекту). На основі отриманих оцінок можна про-

гнозувати терміни завершення етапів проектів із бажаною ймовірністю.

Згідно з роботою В. В. Бірюкова з 1950-х років багато авторів доповнили PERT, використовуючи метод статистичних випробувань Монте-Карло. Деякі з цих доповнень включали моделювання кореляцій між тривалістю завдань і пропонували рішення в тому випадку, коли виникав конфлікт через розподіл ресурсів [6]. Загальна ідея алгоритму полягає в перерозподілі існуючих ресурсів, що не споживаються серед операцій проекту відповідно до пріоритету кожної з них. Пріоритет являє собою відповідність вкладу операції в тривалість проекту. В 70-х роках проводилися дослідження проблем впливу розподілу обмежених ресурсів між операціями проектів на параметри розподілу ймовірностей тривалості проектів. Використані моделі передбачали механізм виявлення тих робіт, для яких призначення додаткових ресурсів призводило до певного ефекту на рівні очікуваних величин і варіації тривалості цих операцій. Були введені такі основні правила розподілу обмежених ресурсів, що не відновлюються: статистичний розподіл (у цьому випадку бюджет розподілявся між усіма шляхами таким чином, щоб зрівняти час виконання кожного з них; прийняте рішення незмінно протягом усього проекту); динамічний розподіл (виділення ресурсів на першу операцію кожного з шляхів виконується у відповідності із статистичним розподілом, однак, по мірі виконання операції початкове рішення переглядається, з тим, щоб з урахуванням інформації про фактичний час виконання операцій, що вже закінчилися зрівняти очікуваний час, що залишився на виконання кожного з шляхів). Дані правила застосовні і в мультипроектному управлінні, коли ресурси проекту (групи взаємозалежних проектів) виділяються або у фіксованому обсязі, або коригуються по мірі виконання проектів з урахуванням їх потреб і потреб інших проектів.

Сьогодні існує невелика кількість робіт з проблеми планування графіка робіт для декількох проектів, що використовують єдиний пул ресурсів [6]. Переважна більшість з них базується на використанні правил призначення пріоритету. Рішення для мультипроектного середовища досягаються за рахунок того, що проекти вважаються незалежними. У випадку роботи над великими проектами, практичним засобом, що дозволяє впоратися з постійно виникаючою необхідністю зміни планів і перерозподілу ресурсів в процесі виконання проектів організації, є пакет з управління проектами (спеціалізований програмний продукт). Інформаційна система з управління проектами дає можливість визначити: ресурси, що задіяні в даний період часу у проектах у розрізі функціональних підрозділів; прогноз в часі потреб ресурсів з урахуванням виконуваних і планованих проектів.

Бірюков вважає, що вибір тієї чи іншої моделі управління ресурсами в організації залежить від багатьох факторів, зокрема від специфіки діяльності

організації, форм взаємини з клієнтами, пріоритетністю параметрів проектів (терміни, ціна, якість) і т. і. В даний час не можна говорити про універсальну модель чи метод управління ресурсами, застосовної для будь-яких, або, принаймні, більшості проектів – у кожному випадку необхідний індивідуальний підхід до вибору такої моделі (методу). Тим не менш, можна виділити базові моделі управління ресурсами при мультипроектному управлінні: пасивна, збалансована, фіксована [9]. У пасивній моделі ресурси плануються незалежно для кожного проекту, однак при цьому можуть враховуватися деякі формалізовані або неформалізовані правила виділення ресурсів для нівелювання можливих конфліктів використання ресурсів. Модель є досить простою з процедурної точки зору, проте вона володіє одним явним і серйозним недоліком – висока ймовірність відхилення термінів завершення проектів, що для більшості організацій, які працюють за контрактною схемою, є неприйнятним обмеженням. Фіксована модель найбільш близька організаціям з проектною організаційною структурою. У такій моделі ресурси повністю або в деякому процентному значенні передаються у виключне управління менеджеру проекту. Така модель досить стабільна і в більшості випадків забезпечує дотримання термінів виконання проектів, однак має і свої недоліки, зокрема ресурси не завжди використовуються ефективно – можуть бути прості, крім того, така модель недостатньо гнучка.

На нашу думку одна з найчастіших причин затримки проектів, що призводить до штрафів та інших небажаних наслідків – спроба укласти більше контрактів і виконати більше проектів, ніж дозволяють наявні ресурси. Перевитрата бюджету також може мати місце у випадку, коли при прийнятті зобов'язань за проектом і в ході його виконання не враховувалися ресурсні обмеження. Тому управління ресурсами стає важливим фактором для менеджерів проектів. Волошин запропонував наступні аспекти управління ресурсів: оцінка і прогнозування вимог до ресурсів по функціональним завданням кожного проекту і підсумовування цих вимог по всіх проектах (для здійснення таких завдань необхідно, щоб плани і розклади операцій проектів перебували у взаємозв'язку з оцінками вимог до ресурсів та інформацією про фактичні витрати); своєчасне та ефективне придбання, забезпечення і розподіл ресурсів; планування роботи з урахуванням обмежень наявних ресурсів; контроль використання ресурсів для успішного виконання проектів відповідно до плану.

Найчастіше в якості інструментів управління ресурсами при мультипроектному управлінні виступають різні програмні засоби, що дозволяють підсумовувати загальні потреби в ресурсах і накласти їх на календарний план, а також відстежувати відхилення. Існують також спеціалізовані засоби з управління ресурсами в масштабах підприємства – ERP-системи (програмні засоби управління ресурсами підприємства). Особливо ефективні дані рішення

для підприємств, значна частина діяльності яких здійснюється у вигляді проектів [10, 11].

За останні роки теорія і практика управління проектами збагатилися всілякими методами та моделями управління проектами. На думку В.Д. Шапіро методи управління проектами дозволяють: визначити цілі проекту та провести його обґрунтування; виявити структуру проекту (підцілі, основні етапи роботи, які належить виконати); визначити необхідні обсяги та джерела фінансування; підібрати виконавців – зокрема, через процедури торгів і конкурсів, підготувати та укласти контракти; визначити терміни виконання проекту, скласти графік його реалізації, розрахувати необхідні ресурси; розрахувати кошторис і бюджет проекту, планувати і враховувати ризики; забезпечити контроль за ходом виконання проекту.

На основі множини методів і моделей управління проектами нами були систематизовані методи, що використовуються найчастіше (рис. 1).



Рис. 1. Методи планування проектів та розподілу ресурсів проектною діяльністю

Проаналізуємо методи управління проектами, множина яких зображена на рис. 1.

Сутність календарного планування полягає у забезпеченні кожного співробітника підприємства інформацією щодо його завдання та робочого місця на найближчий час, його ролі у виконанні робіт з виробництва кінцевого продукту, а також у забезпеченні його необхідним обладнанням та матеріалами для виконання поставленого завдання. Календарний план виконує функцію організації роботи всього колективу підприємства, при якому всі взаємопов'язані і взаємно допомагають один одному.

Методи сітьового планування і управління являють собою один з розділів теорії управління великими системами і призначені для управління виробничо-економічними, соціотехнічними системами. Розрахунок планів, а також реалізація функцій управління здійснюється за допомогою сітьових моделей [12, 13].

Згідно з В.Д. Шапіро логістика включає в себе ряд основних процесів, у тому числі закупівлю, поставку, розподілення ресурсів і керування запасами

ресурсів. Закупівля ресурсів – центральний елемент системи управління ресурсами. Під закупівлями розуміють заходи, спрямовані на забезпечення проєктів ресурсами – тобто майном (товарами), виконанням робіт, передачею результатів інтелектуальної творчості в зв'язку з конкретним проєктом. Закупівлі і постачання взаємопов'язані і, по суті, є двома сторонами процесів матеріально-технічного забезпечення проєкту. Управління поставками виділяється поряд з управлінням закупівлями в якості самостійної підсистеми. Включає в себе: планування поставок; організацію бухгалтерського обліку; доставку, приймання і зберігання товару; облік і контроль доставки. Планування і організація закупівель і поставок – перший етап в управлінні ресурсами проєкту.

Можна дійти таких висновків. Будівельний комплекс – це та сфера і галузь діяльності, яка безпосередньо зачіпає інтереси більшості жителів України і являє собою ряд взаємодіючих галузей матеріального виробництва: будівництво, будіндустрію та виробництво будматеріалів, і є одним з найважливіших секторів економіки країни. Провідна роль будівельного комплексу в досягненні стратегічних цілей розвитку суспільства визначається тим, що кінцеві результати досягаються шляхом здійснення інвестиційно-будівельних програм і проєктів на державному та регіональному рівнях. Більшість українських будівельних компаній є проєктно-орієнтованими, тому проєктне управління є важливим елементом в діяльності підприємства.

Теоретично кожен проєкт може розглядатися як сукупність проєктів меншого масштабу. Однак на практиці звичайно прийнято розглядати проєкти як цілісне утворення з точки зору єдності мети, місця і часу реалізації. Разом з тим, на нашу думку, існує цілий ряд прикладів, коли реалізовані задуми перебувають на межі між одиничним проєктом і кількома проєктами. У таких випадках використовують поняття мультипроєкт.

Було встановлено, що мультипроєктне управління дозволяє управляти групою проєктів, які використовують загальні ресурси і взаємопов'язані через стратегічні цілі, технологію і організацію виконання. Мультипроєктне управління є більш широким поняттям і включає в себе методи управління портфелем проєктів та управління програмою. Методи сітьового планування і управління являють собою один з розділів теорії управління великими системами і призначені для управління виробничо-економічними, соціотехнічними системами. Розрахунок планів, а також реалізація функцій управління здійснюється за допомогою сітьових моделей.

Найчастіше подібні проблеми виникають в організаціях з матричною структурою, в умовах конкуренції проєктів за загальні ресурси, проте від виникнення подібних проблем не застраховані та інші організаційні структури. Дослідження показали, що одним з основних бар'єрів для успішної реалізації проєктів є "неадекватне виділення внутрішніх ресу-

рсів". Одним із рішень проблеми розподілу ресурсів є впровадження мультипроєктного управління на підприємстві. «Мультипроєктне управління – це управління групою проєктів, що мають загальну ресурсну базу або залежності» [14]. Згідно з консультаційною фірмою «Фінвест-ЛТД» за методологією управління проєктами можуть існувати такі мультипроєкти (у порядку зростання їх складності): один підрядник виконує комплекс подібних робіт, що включають проєктування, постачання і будівництво, по окремих контрактах різних об'ємів для різних замовників; кілька підрядників виконують роботи з проєктування, постачання і будівництва окремих комплексів одного об'єкта для одного замовника; кілька підрядників виконують роботу по окремих контрактах для різних замовників з проєктування, постачання і будівництва окремих комплексів загалом географічному просторі.

Отже, бачимо, що всі ці варіанти дають достатнє уявлення про суть діяльності в мультипроєктному середовищі: змагання в умовах обмеженості ресурсів. Зразок цих можливих ресурсів надано на рис. 2.

Ресурси		
В області інженерного проєктування	В області поставок	В галузі будівництва
кваліфікований технічний персонал; штат управлінців; обчислювальні потужності	кваліфіковані агенти із закупівель; інспектори; експедитори; фахівці з перевезень; транспортні засоби; потужності з виробництва матеріалів; виробничі цехи	робоча сила; персонал з нагляду; керівники учасників; контролерів; постачальників місцевих матеріалів; будівельне устаткування

Рис. 2. Обмеження ресурсів за ознакою області виконання

У всіх цих випадках основне завдання менеджера проєкту, на нашу думку, полягає в тому, щоб забезпечити справедливий розподіл обмежених ресурсів між партнерами, які беруть участь у реалізації мультипроєкту, співпрацюючи з ними і координуючи свої дії. Це свідчить про те, що необхідний пошук компромісів у постановці цілей і визначенні потреб.

Як ми бачимо, для того щоб проєкт був успішний, необхідно вміти управляти ресурсами проєкту. За даними сайту Prostoю «Простий бізнес» управління ресурсами є розділом управління проєктами, який відображає в собі тільки ті процеси, які достатні і необхідні для забезпечення цілей проєкту за рахунок оптимального використання наявних ресурсів. Згідно з сайтом, планування – процес, який повинен здійснюватися відповідно до проєктно-

кошторисній документації, який ґрунтується на загальному плані проекту. У процесі планування повинен бути проведений загальний аналіз робіт і ресурсів. Необхідно враховувати обмеження ресурсів та їх прогнозний розподіл на основі графіків потреби в ресурсах.

«Планування ресурсів проекту – важливий процес, який є основою не тільки визначення в часі потреб у ресурсах, а й основою планування поставок ресурсів, основою визначення можливості забезпечення ресурсами для укладення контрактів по закупівлях ресурсів, а так само основою для того, щоб розсудливо розподіляти вже закуплені ресурси по роботах проекту» [15].

У роботах А. Полковникова є наступне визначення терміну ресурси: ресурси проекту – забезпечують компоненти діяльності, що включають виконавців, енергію, матеріали, обладнання і т.д. Відповідно, з кожною роботою можна зв'язати функцію потреби в ресурсах. Кожна часова оцінка базується на допустимому використанні певної кількості ресурсів, і, отже, розраховуючи спочатку тривалість проекту, – наприклад, графік ресурсу «робоча сила» (рис. 3).

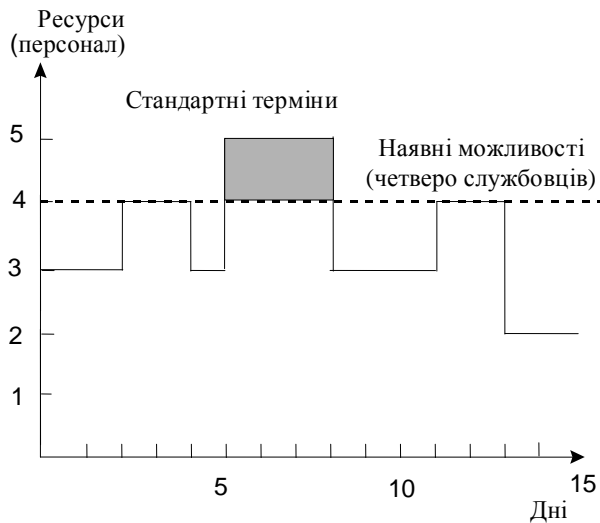


Рис. 3. Приклад графіку ресурсу «робоча сила»

З графіку видно, що відбувається перевантаження в дні з п'ятого по восьмий: отже, якщо робота не буде передана комусь ще або не повернути додаткові ресурси (персонал), то проект не буде виконано в задані строки. Існує альтернатива у зміні розкладу деяких робіт, які складають перевантаження. Можна, наприклад, затримати роботи на три дні і уникнути ресурсного перевантаження. Але мультипроектна діяльність передбачає, що підприємство виконує не один проект, а декілька з обмеженими ресурсами. І постає задача як саме розподілити ресурси так, щоб без простоїв устаткування були заді-

яні всі трудові ресурси за найменшою тривалістю виробничих процесів.

Нижче наведено зразок двох паралельних і однакових проектів. На рис. 4 наведено графік ресурсу «робоча сила» проекту №1. Тривалість проекту – 11 днів, наявні трудові ресурси 5 люд., виконуються наступні види робіт: штукатурка стін, шпаклювання стін, вирівнювання стін, ґрунтовка стін та їх фарбування. Як бачимо з рис. 6 трапилося перевантаження роботами з шостого по сьомий дні. Вище зазначалося, що ми маємо два проекту з однаковими роботами і однаковими обмеженими ресурсами. Отже, будемо графік з двома синхронними проектами: проектом №1 і проектом №2. На рис. 5 бачимо перевантаження трудових ресурсів проекту, що може призвести до затримки проекту, який не буде закінчений у задані строки. Тому, ми пропонуємо зсувати графіки «робочої сили» (рис. 6).

Отже, як бачимо, незважаючи на те, що тривалість проекту збільшилася і становить зараз 13 днів, але потреба в ресурсі не збільшена в два рази. Такий приклад показує, що ресурсне планування у порівнянні з плануванням проекту має свої специфічні риси для планування мультипроекту.

Ресурсне планування – основна складова управління проектами. Ресурсне планування це не тільки розробка і аналіз ресурсів та робіт, які спрямовані на досягнення цілей проекту, це ще й розробка системи розподілу ресурсів, контроль над ходом робіт (порівняння фактичних і планових параметрів робіт, вибір коригувальних дій), вибір виконавців [15]. На думку А. А. Кошеля управління ресурсами проекту включає в себе: процеси управління ресурсами проекту; основні принципи планування ресурсів проекту; управління закупівлями ресурсів; управління поставками; управління запасами; методи управління матеріально-технічним забезпеченням, логістика. У завданнях управління проектами зазвичай виділяють два основних типи: не відтворювані, складовані ресурси, що накопичуються та відтворювані ресурси, що не складуються та не накопичуються [16].

Потреба роботи в складованих ресурсі описується функцією інтенсивності витрат, що показує швидкість споживання ресурсу залежно від фази роботи, або функцією витрат, що показує сумарний, накопичений обсяг необхідного ресурсу в залежності від фази. Потреба роботи в ресурсі, що не складується задається у вигляді функції потреби, яка показує кількість одиниць даного ресурсу, необхідних для виконання робіт, у залежності від фази [17].

На основі даних підприємства були побудовані ресурсні графіки проектів, які показали, що ресурсне планування це не тільки розробка і аналіз ресурсів та робіт, які спрямовані на досягнення цілей проекту, це ще й розробка системи розподілу ресурсів, контроль над ходом робіт, вибір виконавців.

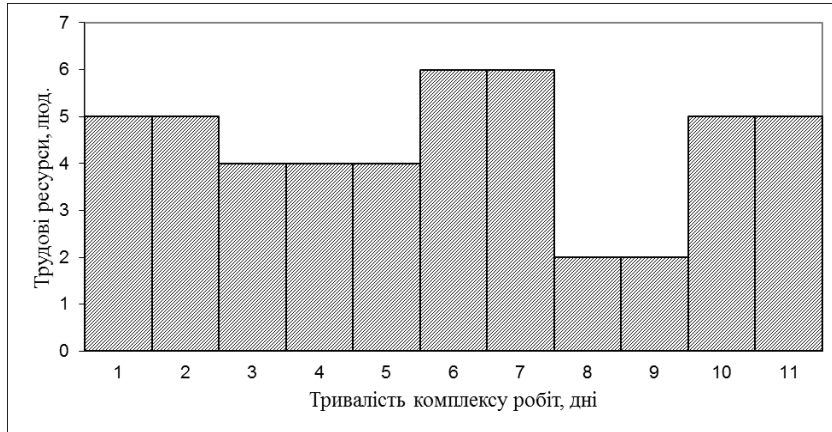


Рис. 4. Графік ресурсу «робоча сила» проекту №1

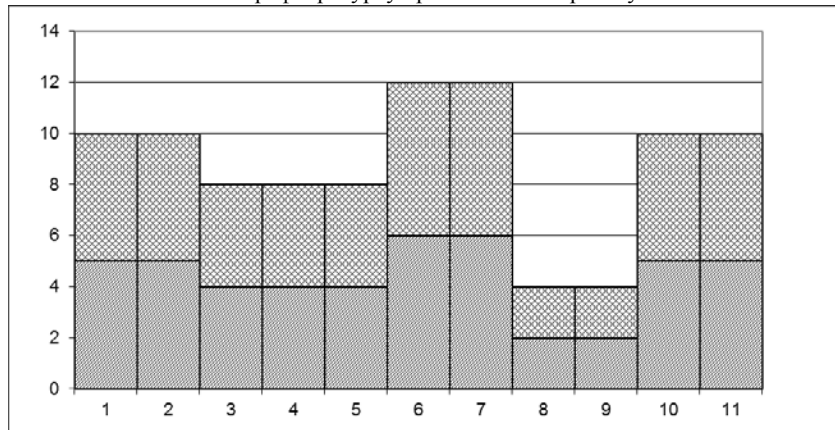


Рис. 5. Синхронізація проекту №1 і аналогічного проекту №2

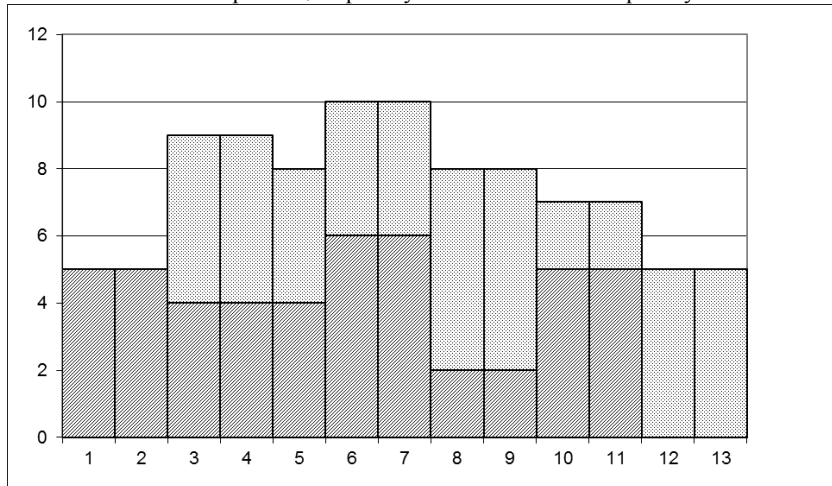


Рис. 6. Ресурсний графік зі зсувом проектів один до одного

Можна дійти висновку, що вибір пріоритетних напрямків удосконалення методичних забезпечень планування розподілення ресурсів у мультипроектній діяльності будівельного підприємства. Отже, так як одним з найбільш поширених завдань в мультипроектному управлінні є задача розподілу ресурсів, то виникає проблема як побудувати механізм розподілу ресурсів між проектами і в самих проектах. На нашу думку у якості головних з методів розподілу ресурсів в мультипроектній діяльності будівельних підприємств слід розглядати календарне планування, лінійне програмування, сітьове планування, задача Джонсона. Слід зазначити, що основним за-

вданням управління мультипроектами є складання робіт, тобто розробка календарного плану. Як відомо, календарний план являє собою розподіл ресурсів, що призначені до реалізації проекту в часі і просторі.

Традиційно, відомі три форми розкладів робіт: лінійна, циклограма, сітьова. Кожна з цих форм має свої переваги і недоліки. Відомо, що найпростішою і наочною є лінійна форма. Але таке уявлення не дозволяє використовувати формальні математичні моделі, що дозволяють здійснювати оптимізацію розкладу або поліпшити розподіл ресурсів.

Складнішою формою подання, що допускає деяку форму формалізації і, як наслідок, дозволяє застосовувати вже деякі алгоритми, циклограма. Але повноцінний математичний опис завдання календарного планування можливо виконати за допомогою сітьових моделей, що представляють собою різновид орієнтованих графів. На думку П.С. Баркалова таке подання дозволяє задіяти достатньо сильний і добре розроблений апарат теорії графів. При цьому сітьовим графіком він називає повне графічне відображення структури сітьової моделі на площині.

Сітьова діаграма (сіть, граф сіті, PERT-діаграма) – графічне відображення робіт проекту і залежностей між ними. У плануванні та управлінні проектами під терміном "сіть" розуміється повний комплекс робіт і віх проекту з встановленими між ними залежностями [13]. Сітьовий графік дозволяє відобразити усі залежності між виробничими процесами комплексу. Аргументом на користь того, що сітьова модель є однією з найкращих інформаційних моделей процесу виконання комплексу операцій було порівняно зображення одного й того ж процесу у вигляді лінійного і сітьового графіка, та встановлено їхні відмінності. Було визначено, що лінійному графіку використовуються лише один логічний елемент – робота. Ми бачимо, що результат, як логічний елемент, який необхідний для правильного опису послідовності робіт, в лінійному графіці тільки має на увазі і спеціального графічного зображення не має. В той час коли в найбільш поширеному в будівництві – сітьовому графіці є два логічних елемента – робота і подія.

Також відмінною рисою сітьового планування від лінійного є те, що в сітьову модель можна вносити зміни або доповнення на будь-якій стадії проектування. При цьому можуть фіксуватися зміну, які вже сталися або прогноуються [18].

При дослідженні сітьового планування ми дійшли висновку, що тимчасові характеристики сітьової моделі є головними елементами аналітичної системи мультипроектного планування. Саме для їх визначення і подальшого поліпшення використовується вся підготовча робота зі складання сітьової моделі мультипроектну та її подальшої оптимізації.

Все вищесказане дозволяє зробити висновок, що суттєвою перевагою сітьових графіків є можливість їх математичної обробки. Отже, однією з наших рекомендацій по вирішенню проблеми розподілу ресурсів у мультипроектній діяльності будівельних підприємств є використання сітьового планування.

Іншим способом розподілу ресурсів у проекті є методи лінійного програмування. Методи лінійного програмування застосовуються для вирішення багатьох екстремальних задач, з якими досить часто доводиться мати справу на будівельному підприємстві. Вирішення таких завдань зводиться до знаходження крайніх значень (максимуму і мінімуму) цільових функцій. Основною проблемою, яку вирішують за допомогою лінійного програмування є – як найкра-

щим чином розподілити обмежені ресурси для досягнення поставленої мети такої, як максимізація прибутку або мінімізація використовуваних ресурсів.

Згідно з лекціями О. В. Покаліциної завдання лінійного програмування – це задача знаходження значень параметрів, що забезпечують екстремум функції за наявності обмежень на аргументи. Завдання лінійного програмування є найпростішими і краще вивченими завданнями: «У довгостроковому плані обмеження по ресурсах можна усунути, набуваючи такі ресурси. Тому лінійне програмування підходить тільки для короткострокового розподілу рідкісних ресурсів. Моделі лінійного програмування використовуються при вирішенні таких управлінських завдань, як визначення асортименту продукції, заміщення або поєднання вихідних матеріалів, виробниче календарне планування» [9].

Основна мета керівника будівельного підприємства полягає у виборі, який вид послуг і в якій кількості надавати за умови наявних обмежень на виробничі ресурси або інші фактори. Таким чином, лінійне програмування може використовуватися у випадках: коли аналізовані залежності передбачаються лінійними і коли оптимальне рішення дійсно існує.

А. Д. Шеремет описує 3 етапи для вирішення проблеми лінійного програмування: визначення мети – цільова функція виражає певну мету, яка повинна бути максимізована (операційний прибуток) або мінімізована (витрати); визначення основних взаємозв'язків (вони включають обмеження, що виражені як лінійні функції: обмеження – математичне нерівність (або рівність), якій має задовольняти всі змінні в математичній моделі); знаходження оптимального рішення.

Отже, на основі використаної інформації, можна зробити висновок, що основні труднощі вирішення завдань лінійного програмування залежать від: виду залежності, що зв'язує цільову функцію з елементами рішення; розмірності завдання, тобто від кількості елементів рішення x_1, x_2, \dots, x_n ; виду та кількості обмежень на елементи рішень. Як приклад, на основі вищеподаної інформації, пропонуємо наступну модель лінійного програмування, яка має вигляд у форм. (1).

$$P = k_1 r_1 + k_2 r_2 + \dots + k_i r_j + k_i r_n \rightarrow \max$$

$$\left\{ \begin{array}{l} a_{11}r_1 + a_{12}r_2 + \dots + a_{1i}r_i + \dots + a_{1n}r_n \leq F_1 \\ a_{21}r_1 + a_{22}r_2 + \dots + a_{2i}r_i + \dots + a_{2n}r_n \leq F_2 \\ \dots\dots\dots \\ a_{j1}r_1 + a_{j2}r_2 + \dots + a_{ji}r_i + \dots + a_{jn}r_n \leq F_j \\ \dots\dots\dots \\ a_{l1}r_1 + a_{l2}r_2 + \dots + a_{li}r_i + \dots + a_{ln}r_n \leq F_l \end{array} \right. \quad (1)$$

де k_i – віддача від використання ресурсів при створенні i -го виду продукту (прибуток, вихід продукту і т.д.); P – сукупність віддач від використання всіх видів продукту; a_{ij} – величина (норма) використання j -го ресурсу в i -му продукті, проекті; r_i – i -ий продукт,

проект, загалом призначення використання продукту; F_j – гранично допустимий обсяг використання j -го виду ресурсу.

Основними перевагами цього методу є те, що на основі методів лінійного програмування в будівництві можна моделювати і оптимізувати схеми перевезень будівельних вантажів; розміщення поставок збірного залізобетону (в асортименті) між підприємствами за критерієм мінімальної суми витрат виробництва і транспортних витрат з доставки замовлень будівельним організаціям; розміщення підприємств виробничої бази будівництва; баланси розподілу дефіцитних ресурсів з урахуванням ефекту у споживачів та інше.

Цей метод широко застосовується в будівництві, проте ми прийшли до висновку, що в мультипроектній діяльності будівельного підприємства він не є ефективним через такі причини: мультиплікація можлива і необхідна; задача повинна бути багатокритеріальною, а не просто мати багато обмежень; розбіжність використання ресурсів у часі (що дуже важливо для будівельного підприємства) вимагає використання або логічних змінних або динамічних.

Висновки. Аналіз поточного стану управління проектами показує, що увага, яка приділяється питанням управління великою кількістю проектів не є достатньою. Для будівельних підприємств, в яких виконується велика кількість проектів, завдання підвищення ефективності управління проектами є однією з першорядних. Дослідження показало, що в даний час існує декілька підходів управління групою проектів: мультипроектне управління, управління портфелем проектів і управління програмою. Мультипроектне управління є більш широким значенням і включає у себе методи управління портфелем проектів та управління програмою. Було встановлено, що мультипроектне управління дозволяє управляти групою проектів, які використовують загальні ресурси і, які взаємопов'язані через стратегічні цілі, технологію і організацію виконання.

Були приведені методи управління мультипроектами і визначено, що використання методів мультипроектного управління дозволяє вирішити завдання управління групою проектів. Дослідження методичних засад мультипроектного управління дозволило визначити, що основними процесами в підході є відбір проектів, планування, розподіл ресурсів і контроль виконання. Відмінною рисою планування при мультипроектному управлінні є використання типових фрагментів, що затверджені на підприємстві, при конструюванні плану проекту, - у них визначено послідовність робіт, їх взаємозв'язок, ресурси проекту, які здатні виконати кожному з робіт.

Питання розподілу ресурсів в умовах суперництва проектів за їх використання є одним з головних у мультипроектному управлінні. Ефективність управління досягається через забезпечення необхідними ресурсами всіх проектів. Показники покращення розподілу ресурсів пов'язані з несиметрич-

ними планами-графіками, зі зсувами початків реалізації один до одного проектів та з виконанням поєднання засобів сітьового планування та моделі Джонсона.

Методи сітьового планування і управління (СПУ) широко й успішно застосовуються для оптимізації планування та управління складними розгалуженими комплексами робіт, які вимагають участі великої кількості виконавців і затрат обмежених ресурсів. Були визначені основні переваги використання сітьового планування: сітьові графіки дозволяють планувати не тільки хід реалізації кожної окремої роботи за проектом, але також забезпечують взаємну ув'язку всіх таких робіт, завдяки чому забезпечується можливість швидкої координації ходу виконання всього проекту в цілому; сітьові графіки є динамічними моделями, тобто дозволяють оцінювати зміни ходу реалізації всього проекту при зміні умов виконання кожної з вхідних в його структуру робіт; сітьові моделі легко піддаються формалізованому опису, завдяки чому забезпечується можливість швидкого перерахунку їх основних параметрів за допомогою засобів обчислювальної техніки.

Література

1. Балашов В.Г., Заложнев А.Ю., Иващенко А.А., Новиков Д.А. Механизмы управления организационными проектами. М.: ИПУ РАН, 2003.
2. Белозеров А. Управление портфелем проектов. Новые методологические подходы и инструменты // www.eur.ru — 2005.
3. Блех Ю., Гетце У. Инвестиционные расчеты. Модели и методы оценки инвестиционных проектов. Пер. с нем. Калининград: Янтарь сказ, 1997
4. Бриджес Д. Как создать и развернуть проектный офис / Бриджес Диана, Кроуфорд Кент // www.p.m.ofnse.ru
5. Бурков В.Н., Горгидзе И.И., Новиков Д.А., Юсупов Б.С. Модели и механизмы распределения затрат и доходов в рыночной экономике. М.: ИПУ РАН, 1997.
6. Модели управления портфелем проектов в условиях неопределенности: Научное издание / Аншин В.М., Демкин И.В., Никонов И.М., Царьков И.Н. - М.: МАТИ, 2008.
7. Ахьюджа Д. Методы сетевого планирования в производстве и проектировании, М.: Мир, 1976.
8. Кофман А., Дебазей Г. Сетевые методы планирования: применение системы ПЕРТ и ее разновидностей при управлении производственными и научно-исследовательскими проектами. Пер. с франц. М.: Прогресс, 1968.
9. Левыкин Марат Управление проектами ресурсами в конкурентной мультипроектной среде // www.itcam.ru — 2006.
10. Исаев Д.В. ERP глазами финансового директора // «Оптим.ру». 2002. -№3.
11. Мазур И. И., Шапиро В. Д. и др. Реструктуризация предприятий и компаний. / Под редакцией И.И. Мазура. М.: Высшая школа, 2000.
12. Шапиро В.Д. и др. Управление проектами. СПб.: Два-Три, 1996.
13. Шапиро В.Д. Управление проектами. Толковый англо-русский словарь-справочник. Киев: Высшая школа, 1999.

14. Гламаздин Е.С., Новиков Д.А., Цветков А.В. Механизмы управления корпоративными программами : информационные системы и математические модели. М.: Спутник + , 2001.
15. Мир управления проектами / Под ред. Х. Решке и Х. Шелле. М.: Атлас, 1993.
16. Товб А.С., Ципес Г.Л. Управление проектами: стандарты, методы, опыт. 2-е издание. -М.: Олимп-Бизнес, 2005.
17. Васильев Д.К., Заложнев А.Ю., Новиков Д.А., Цветков А.В. Типовые решения в управлении проектами. М.: ИПУ РАН, 2003.
18. Ворopaев В.И. Управление проектами в России. М.: Алапс, 1995.
17. Vasil'yev D.K., Zalozhnev A.YU., Novikov D.A., Tsvetkov A.B. Tipovyye resheniya v upravlenii proyektami. M.: IPU RAN, 2003.
18. Voropayev V.I. Upravleniye proyektami v Rossii. M.: Alaps, 1995.

References

1. Balashov V.G., Zalozhnev A.YU., Ivashchenko A.A., Novikov D.A. Mekhanizmy upravleniya organizatsionnymi proyektami. M.: IPU RAN, 2003.
2. Belozero A. Upravleniye portfelem proyektov. Novyye metodologicheskiye podkhody i instrumenty // www.eup.ru — 2005.
3. Blekh YU., Getse U. Investitsionnyye raschety. Modeli i metody otsenki investitsionnykh proyektov. Per. s nem. Kaliningrad: Yantar skaz, 1997
4. Bridzhes D. Kak sozdat' i razvernut' proyektnyy ofis / Bridzhes Diana, Krouford Kent // www.p.m.ofnce.ru
5. Burkov V.N., Gorgidze I.I., Novikov D.A., Yusupov B.S. Modeli i mekhanizmy raspredeleniya zatrat i dokhodov v rynochnoy ekonomike. M.: IPU RAN, 1997.
6. Modeli upravleniya portfelem proyektov v uslovi-yakh neopredelennosti: Nauchnoye izdaniye / An'shin V.M., Demkin I.V., Nikonov I.M., Tsar'kov I.N. - M.: MATI, 2008.
7. Akh'yudza D. Metody setevogo planirovaniya v proizvodstve i proyektirovanii, M.: Mir, 1976.
8. Kofman A., Debazey G. Setevyye metody planirovaniya: primeneniye sistemy PERT i yeye raznovidnostey pri upravlenii proizvodstvennymi i nauchno-issledovatel'skimi proyektami. Per. s frants. M.: Pro-gress, 1968.
9. Levykin Marat Upravleniye proyektami resursami v konkurentnoy multiproektnoy srede // www.itcam.ru — 2006.
10. Isayev D.V. ERP glazami finansovogo direktora // «Optim.ru». 2002. -№3.
11. Mazur I. I., Shapiro V. D. i dr. Restrukturiza-tsiya predpriyatiy i kompaniy. / Pod redaktsiyey I.I. Mazura. M.: Vysshaya shkola, 2000.
12. Shapiro V.D. i dr. Upravleniye proyektami. SPb.: DvaTri, 1996.
13. Shapiro V.D. Upravleniye proyektami. Tolkovyy anglo-russkiy slovar'-spravochnik. Kiyev: Vysshaya shkola, 1999.
14. Glamazdin Ye.S., Novikov D.A., Tsvetkov A.V. Mekhanizmy upravleniya korporativnymi programmami : informatsionnyye sistemy i matematicheskiye modeli. M.: Sputnik + , 2001.
15. Mir upravleniya proyektami / Pod red. X. Reshke i X. Shelle. M.: Atlas, 1993.
16. Tovb A.S., Tsipes G.L. Upravleniye proyektami: standarty, metody, opyt. 2-ye izdaniye. -M.: Olimp-Biznes, 2005.
17. Vasil'yev D.K., Zalozhnev A.YU., Novikov D.A., Tsvetkov A.B. Tipovyye resheniya v upravlenii proyektami. M.: IPU RAN, 2003.
18. Voropayev V.I. Upravleniye proyektami v Rossii. M.: Alaps, 1995.

Борисова Ю. С., Кривуля П. В. Актуальные задачи совершенствования методического обеспечения планирования распределения ресурсов мультипроектного деятельности

Улучшение методической основы распределения ресурсов связано с несимметричностью планов-графиков, со сдвигами начал реализации по отношению друг к другу проектов и с реализацией сочетания средств сетевого планирования и других моделей. Методы сетевого планирования и управления широко и успешно применяются для планирования и управления сложными разветвленными комплексами работ, требующих участия большого количества исполнителей и затрат ограниченных ресурсов, но требуют дальнейшего осложнения для решения задач планирования мультипроектного деятельности, позволяя говорить о мультипроектных как проектах большего масштаба по отношению к составляющим проектам, но с меньшим числом ограничений в сравнении с мегапроектами.

Ключевые слова: распределение ресурсов, мультипроектная деятельность, проектное управление.

Borisova J. S., Krivulia P. V. Actual objectives of improving the methodological providing of resources distribution plan for multi-project activity

Improve the methodological basis of resource allocation due to asymmetric Scoreboard landslides beginning of projects to each other and to the performance of the combination of network planning tools and other models. Methods of network planning and management is widely and successfully used for the planning and management of complex branched complex operations that require the participation of a large number of artists and expenses of limited resources, but need further complication to meet the challenges of multi-project planning, allowing multiprojekt talk about how to design a larger scale in relation for component projects

Keywords: resource allocation, multi-project activities, project management.

Борисова Юлія Станіславівна – магістрант кафедри менеджменту та економічної безпеки, Інститут економіки і управління Східноукраїнського національного університету ім. В. Даля (м. Северодонецьк)

Кривуля Павло Вікторович – к.е.н., доцент, доцент кафедри економіки підприємства, Інститут економіки і управління Східноукраїнського національного університету ім. В. Даля (м. Северодонецьк)
info.ec.snu@yandex.ru

Рецензент: д.е.н., професор Бузько І. Р.

Статтю подано 10.01.2015

УДК 336.1

ДОСВІД США В СФЕРІ ДЕРЖАВНО-ПРИВАТНОГО ПАРТНЕРСТВА: ПЕРСПЕКТИВИ АДАПТАЦІЇ В УКРАЇНІ

Брікман Т.О.

THE US EXPERIENCE IN THE FIELD OF PUBLIC-PRIVATE PARTNERSHIP: PROSPECTS FOR ADAPTATION IN UKRAINE

Brikman T.O.

На основі аналізу досвіду державно-приватного партнерства в США визначено перспективи його адаптації в контексті забезпечення інтересів держави і приватного сектору в Україні. Розкрито напрями інституційного забезпечення державно-приватного партнерства в США. Визначено ключові завдання розвитку державно-приватного партнерства в Україні та шляхи їх вирішення.

Ключові слова: державно-приватне партнерство, адаптація, інтереси, нормативно-правове забезпечення, інноваційна діяльність, проекти, заходи.

Постановка проблеми. На сьогодні застосування механізмів державно-приватного партнерства (ДПП) є одним з ключових факторів досягнення успіхів у реалізації інноваційно-інвестиційної політики країни. Налагодження ефективного діалогу і взаємодії бізнесу та влади потребує визначених норм поведінки, зокрема: податкових, екологічних, трудових зобов'язань, соціальної відповідальності. Саме державно-приватне партнерство здатне забезпечити залучення в національні проекти суб'єктів підприємництва. Концепція ДПП найбільшого розповсюдження досягла в країнах з розвинутою ринковою економікою із стійкими традиціями взаємодії державного і приватного секторів. Практика застосування ДПП в США показує, що цей механізм використовується там, де держава і бізнес мають взаємодоповнюючі інтереси, але при цьому не в змозі діяти повністю самостійно і незалежно один від одного. Відсутність єдиної системи управління і дублювання управлінських функцій в цій сфері різними органами – це одна з причин, що стримує розвиток системи ДПП в Україні. Налагодження ефективного діалогу і взаємодії бізнесу та влади потребує визначених норм поведінки, в тому числі формалізованих (податкові, екологічні, трудові зобов'язання) і неформалізованих (прийняття додаткових форм соціальної відповідальності). Саме державно-приватне пар-

тнерство здатне забезпечити залучення в національні проекти суб'єктів підприємництва.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Розкриття окремих аспектів механізму державно-приватного партнерства як фактора розвитку інноваційної економіки знайшло відображення у працях Варнавського В.Г., Варналія З., Геєця В.М., Єфімової Л.І. [2], Жаліло Я.А., Кабашкіна В.А., Казанцева А.К., Кнюпфера Вернера [3], Коммонса Дж., Міхеєва О.Л., Норда Д.

Науковий аналіз проблеми державно-приватного партнерства як форми реалізації моделі змішаної економіки і перспектив його розвитку розглядається в дослідженнях Васильців Т.Г., Дацко О.І. [4], Делмона Дж., Зельднера А.Г., Кліфтона І., Конліна Ф., Мокій А.І. [4], Нордхауса В.Д., Самуельсона П.А., Флейчук М.І. [4]. На сьогодні першочерговим завданням є адаптація світового досвіду щодо використання інструментів ДПП.

Метою статті є дослідження проблем та розкриття перспектив адаптації зарубіжного досвіду державно-приватного партнерства в Україні.

Виклад основного матеріалу. Найбільшого розповсюдження концепція ДПП досягла в країнах з розвинутою ринковою економікою із сталими традиціями взаємодії державного і приватного секторів. Проекти ДПП в США здійснюються вже більше 200 років. На сьогодні тисячі проектів впроваджуються в сферах водопостачання, каналізації, транспорту, міського розвитку і надання соціальних послуг. Сьогодні середнє американське місто працює з приватними партнерами в рамках 23 з 65 основних муніципальних послуг, використання партнерських контрактів збільшується.

ДПП дозволяє досягти максимальної ефективності від кожної людини задіяної у проекті, оскільки приватні компанії які залучаються до партнерства витрачають в 2,5 рази більше коштів на навчання і підвищення кваліфікації персоналу.

Використання позитивного досвіду ДПП призводить до зростання інвестицій і в інноваційну сферу. Модель ДПП не замінює, а доповнює державні інвестиції (табл. 1).

Таблиця 1
ДПП в інноваційній діяльності США

Інститути державно-приватного партнерства	Основні напрями розвитку державно-приватного партнерства. Цілі і стратегії
Стратегія Американських інновацій: Рухаючись до сталого розвитку і якісної зайнятості	Підвищення кваліфікаційного рівня людського капіталу до світового рівня, забезпечення конкурентоспроможності інноваційних технологій та стійкого розвитку з урахуванням національних пріоритетів
Програма інноваційних досліджень малого бізнесу	Підтримка інноваційних проектів малих підприємств
Адміністрація малого бізнесу, Адміністрація економічного розвитку, Міністерство оборони	Стимулювання і фінансова підтримка створення регіональних кластерів та бізнес - інкубаторів, Створення кластерів за підтримки Міністерства оборони у робототехніці, енергобезпеки та кібербезпеки, створення Центру університетської науки у Філадельфії
Інтелектуальна власність (законодавство)	Вдосконалення механізму захисту прав інтелектуальної власності та ліцензування, поліпшення якості патентів
Стратегічний план розвитку технічної освіти	Розвиток системи вищої технічної освіти, розвиток системи підготовки наукових кадрів вищої кваліфікації в даній сфері

Також в рамках ДПП реалізуються соціальні проекти модернізації сфер освіти, охорони здоров'я, житлово-комунального господарства суспільно значимих проектів. Для ефективної координації діяльності уряду, бюджетів і ресурсів приватного сектора економіки в США функціонує також «електронний уряд».

Державно-приватне партнерство в США базується на цивільному законодавстві. При цьому окремого закону, який регулює державно-приватне партнерство, не існує. Головну роль у взаємодії у сфері державно-приватного партнерства в США відіграє Національна Рада [5], створена у 2005 році. Національна рада є комерційною організацією у складі уряду. Вона визначає порядок об'єднання ресурсів, ризиків і вигоди як державного, так і приватного економічного суб'єкта для забезпечення суспільних потреб та підтримки високого рівня якості послуг. Крім того, у США функціонує низка інших організацій: Федеральне агентство автомобільних доріг, Агентство підтримки глобальних ініціатив, Корпорація тисячоліття, регіональні центри ДПП [5]. В США повністю приватна мережа телекомунікацій та не має державних підприємств у галузі нафтової, газової та сталеливарної промисловості.

Національною радою встановлено наступні вимоги до проектів ДПП:

позиціонування соціальної значущості представниками проектів ДПП для потреб суспільства;

визначення статутного фонду, що дозволяє реалізувати на конкурсній основі проект ДПП для вирішення конкретних суспільних потреб;

створення у державному органі спеціальної групи для розробки концепції виконання проектів або програм ДПП і моніторингу оцінки їх економічної ефективності;

опис обов'язків, ризиків і вигоди, пов'язаних з державними і приватними партнерами та розробка бізнес-плану.

Національна рада представляє різні форми ДПП: експлуатація і технічне обслуговування; експлуатація, технічне обслуговування і управління; проектування і будівництво; проектування-будівництво-експлуатація; проектування-будівництво-експлуатація-обслуговування; дизайн-будівництво-фінансування-експлуатація-підтримання; дизайн-будівництво-фінансування-експлуатація – обслуговування - трансфер; будівництво-експлуатація-передача; будівництво-володіння-експлуатація; купівля-будівництво-експлуатація; розробка-фінанси; розширення використання лізингу або недостатньо використовуваних активів.

В США кооперація влади та представників приватного бізнесу особливо широко поширена і вітається на муніципальному рівні. За даними Національної ради з державно-приватного партнерства (National Council for Public-Private Partnership), в США з 65 базових видів діяльності муніципальної влади (водопровід, каналізація, прибирання сміття, шкільна освіта, експлуатація парковок і т. п.) середнє місто використовує комерційні фірми при виконанні 23 видів зазначеної діяльності [2]. Це дозволяє місцевій владі економити від 20 до 50 відсотків бюджетних коштів [3].

Основні переваги ДПП: прискорена реалізація інноваційних проектів; оптимальний розподіл ризиків; додаткові бюджетні можливості; доповнення бюджетних можливостей через зростання додаткового капіталу, що дозволяє збільшити обсяг інвестицій у розвиток інноваційної діяльності та інфраструктури; орієнтація на обслуговування споживачів; підвищення рівня ефективності; економія витрат; отримання додаткових надходжень від об'єктів суспільної інфраструктури; розвиток приватного сектору; концентрація державного сектору на ключових стратегічних цілях.

Згідно з Законом України «Про державно-приватне партнерство» державно-приватне партнерство – співробітництво між державними партнерами (державою Україна, Автономною Республікою Крим, територіальними громадами в особі відповідних органів державної влади та органів місцевого самоврядування) та приватними партнерами (юридичними особами, крім державних та комунальних підприємств, або фізичними особами – підприємця-

ми), що здійснюється на основі договору в порядку, встановленому законодавчими актами [1].

В 2011-2012 рр. в Україні було створено спеціалізовані органи, відповідальні за реалізацію ДПП [4]: Департамент інвестиційно-інноваційної політики та розвитку державно-приватного партнерства Міністерства економічного розвитку і торгівлі України; Український центр сприяння розвитку публічно-приватного партнерства; Державне агентство з інвестицій та управління національними проектами України; структурні підрозділи обласних державних адміністрацій та органів місцевого самоврядування; громадські організації, які надають підтримку розвитку ДПП. Предметом договорів ДПП є створення, модернізація, удосконалення, обслуговування комунальної інфраструктури, автомобільних шляхів, аеропортів, навчальних закладів, установ охорони здоров'я, спортивних організацій і споруд, культурних закладів тощо [1]. В Україні за даними Світового банку у 1992 – 2011 рр. реалізовано 40 проектів ДПП, з яких 23 – у сфері енергетики, 14 – у сфері телекомунікацій, 1 – у галузі транспорту, 2 – з вдосконалення водопостачання, із загальним обсягом інвестицій – 12,13 млрд дол. США. Переважно, розглядаються об'єкти житлово-комунального господарства та інфраструктури.

Незважаючи на наявність потенціалу впровадження проектів ДПП в Україні, мають значні складності за таких обставин. По-перше, - відсутність державних гарантій через політичну нестабільність у країні найголовнішою проблемою є значний ризик інвестування, насамперед, у капіталомісткі об'єкти. За цих умов бізнесу стають цікавими тільки короткострокові і найбільш прибуткові проекти, реалізація яких здійснюється у тому числі за міжнародними зобов'язаннями країни. Прикладом таких проектів можна вважати об'єкти, побудовані під Євро-2012. По-друге, низький рівень підготовки фахівців для сфери державно-приватного партнерства; по-третє, недосконалість нормативно-правової бази, відсутність державних органів, які б безпосередньо займалися питаннями державно-приватного партнерства. У профільних Міністерствах України є департаменти державно-приватного партнерства, але вони працюють як статистично-інформативні органи, що фіксують і надають інформацію громадськості стосовно умов та кількості реалізації проектів між владою і бізнесом.

В останні роки покращилось інституційне забезпечення ДПП, у тому числі шляхом прийняття нормативно-правових актів, які регламентують принципи та форми ДПП, визначають вимоги до партнерів, перелік необхідних документів для укладення угод ДПП. Водночас в Україні постійно відбуваються зміни та доповнення інституційно-правового базису існування ДПП. За 2009 – 2012 рр. прийнято 18 законодавчих і нормативно-розпорядчих актів, які змінюють умови укладення договорів та реалізацію ДПП. На сьогодні в Україні започатковано програми підтримки ДПП та реалізо-

вано навчально-методичні та практичні заходи з впровадження ДПП, одна з яких - програма міжнародної технічної допомоги «Програма розвитку державно-приватних партнерств в Україні» Агентства з міжнародного розвитку США. Агентство США з міжнародного розвитку (USAID) допомагає Україні в створенні сприятливого середовища для розвитку державно-приватного партнерства. Реалізація програми розвитку державно-приватного партнерства в Україні передбачає: підтримку розробки стратегії розвитку ДПП та механізму її впровадження; внесення рекомендацій у законодавче та регуляторне реформування щодо ДПП шляхом активної співпраці з Міністерством економічного розвитку і торгівлі України та інших органів виконавчої влади; надання консультацій щодо вдосконалення методології аналізу ефективності здійснення ДПП в Україні; проведення навчальних семінарів в пілотних містах програми розвитку ДПП для представників центральних і місцевих органів влади, приватних компаній і неурядових організацій, які отримали навички, необхідні для розробки економічно, політично і соціально обґрунтованих проектів ДПП; визначення десяти пілотних проектів з потенціалом до залучення приватних партнерів до надання державних послуг у таких сферах як охорона здоров'я, управління закладами освіти, поводження з твердими побутовими відходами, енергоефективність, утримання міських парків [6].

Висновок. Враховуючи досвід ДПП в розвинутих країнах світу та США для України ключовими завданнями є: створення механізмів мотивування і стимулювання створення та підвищення ефективності ДПП, вдосконалення законодавчої бази його функціонування на національному і регіональному рівнях; впровадження пілотних проектів ДПП на конкурсній основі; підготовка фахівців для сфери державно-приватного партнерства; визначення вимог і стандартів для техніко-економічного обґрунтування, підготовки та впровадження інноваційних проектів ДПП.

Перспективами подальших досліджень є розкриття кредитно-інвестиційного механізму як інструменту фінансування проектів державно-приватного партнерства.

Л і т е р а т у р а

1. Про державно-приватне партнерство. Закон України № 2404-VI від 01.07.2010 р. // ВВР. – 2010. – №40. – С. 524.
2. Ефимова Л.И. Некоторые модели государственно-частных партнерств: тенденции и зарубежный опыт. Адрес в Интернете: <http://www.eatu.ru>
3. Кнопфер Вернер. Государственно-частные партнерства в контексте использования современных форм управления комплексами недвижимости. Адрес в Интернете: <http://www.duma.gov.ru/sobstven>
4. Напрями розвитку державно-приватного партнерства у реалізації потенціалу Євро-2012 [Аналітична записка] / Т.Г. Васильців, А.І. Мокій, М.І. Флейчук, О.І. Дацко [Електронний ресурс]. - Режим доступу: <http://www.niss.gov.ua/articles/1059/>

5. The National council for public-private partnerships (USA) // <http://www.ncppp.org>
6. H.M Treasury. A new approach to public private partnerships [Electronic resource]. – 2012. <https://www.gov.uk/government/uploads/system/uploads>.
7. Сайт агентства США з міжнародного розвитку.- <http://www.fair.org.ua>
8. Global Innovation Index 2013: Accelerating Growth and Development / Ed. by S. Dutta - INSEAD, Fontainebleau, 2013. 381 p. 78 :<http://www.km.ru/-gosudarstvenno-chastnoe-partnerstvo>

References

1. Pro derzhavno-pryvatne partnerstvo. Zakon Ukrainy № 2404-VI vid 01.07.2010 r. // VVR. – 2010. – №40. – S. 524.
2. Efymova L.Y. Nekotorye modely gosudarstvenno-chastnykh partnerstv: tendencyu y zarubezhnyy opyt. Adres v Ynternete: <http://www.eatu.ru>
3. Knjupfer Verner. Gosudarstvenno-chastnye partnerstva v kontekste yspolzovaniya sovremennykh form upravleniya kompleksamy nedvyzhymosty. Adres v Ynternete: <http://www.duma.gov.ru/sobstven>
4. Naprjamy rozvytku derzhavno-pryvatnogo partnerstva u realizacii' potencialu JeVRO-2012 [Analychna zapyska] / T.G. Vasylyciv, A.I. Mokij, M.I. Flejchuk, O.I. Dacko [Elektronnyj resurs]. - Rezhym dostupu: <http://www.niss.gov.ua/articles/1059/>
5. The National council for public-private partnerships (USA) // <http://www.ncppp.org>
6. H.M Treasury. A new approach to public private partnerships [Electronic resource]. – 2012. <https://www.gov.uk/government/uploads/system/uploads>.
7. Sajt agentstva SShA z mizhnarodnogo rozvytku.- <http://www.fair.org.ua>
8. Global Innovation Index 2013: Accelerating Growth and Development / Ed. by S. Dutta - INSEAD, Fontainebleau, 2013. 381 p. 78 :<http://www.km.ru/-gosudarstvenno-chastnoe-partnerstvo>

Брикман Т.А. Опыт США в сфере государственно-частного партнерства: перспективы адаптации в Украине

На основе анализа опыта государственно-частного партнерства в США определены перспективы его адаптации в контексте обеспечения интересов государства и частного сектора в Украине. Раскрыты направления институционального обеспечения государственно-частного партнерства в США. Определены ключевые задачи развития государственно-частного партнерства в Украине и пути их решения.

Ключевые слова: *государственно-частное партнерство, адаптация, интересы, нормативно-правовое обеспечение, инновационная деятельность, проекты, мероприятия.*

Brikman T.O. The US experience in the field of public-private partnership: prospects for adaptation in Ukraine

On the basis of experience of public-private partnerships in the US is grounded the prospects of its adaptation in the context of the interests of the state and the private sector in Ukraine. Exposed areas of institutional support of public-private partnerships in the US. Identified key tasks of the public-private partnership in Ukraine and ways of solving them.

Keywords: *public-private partnerships, adaptation, interests, regulatory support, innovation projects, events.*

Брикман Тетяна Олександрівна, здобувач кафедри обліку і аудиту Східноукраїнського національного університету імені Володимира Даля, lid_kost@mail.ru

Рецензент: д.е.н., проф. кафедри «Фінанси» СНУ ім. В.Даля Костирко Л.А.

Стаття подана 16.01.2015

УДК [504:658.003.13]:334.724.2

ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ ФОРМИРОВАНИЯ ГОРОДСКОЙ ПОЛИТИКИ

Будрик О.И., Комач Л.Д.

THEORETICAL ASPECTS OF FORMING OF URBAN POLICIES

Budrik O.I., Komach L.D.

В статье исследованы подходы к формированию направлений и определение показателей планов городской политики. Установлено, что оптимальными направлениями могут быть: социальный, финансово-экономический и экологический потенциалы города, а система показателей формируется исходя из целей и стратегии города и региона. Анализ городской политики г. Рубежное по трем стратегическим направлениям выявил ряд отрицательных аспектов в ее реализации. Для более объективного механизма формирования направлений и контроля городской политики необходима разработка индикатора устойчивого развития, который позволит отразить уровень экономических, социальных и экологических составляющих плана развития города.

Ключевые слова: городская политика, устойчивое развитие, стратегический план развития, элементы устойчивого развития, местное самоуправление, программа развития города.

Введение. Проблемы формирования городской политики, преимущественно касающиеся промышленных городов, на современном этапе вызывают большой интерес [1]. Развитие информационных и транспортно-логистических технологий, свойственных постиндустриальному этапу общественно-экономического развития, привело к радикальному изменению факторов размещения производственной и прочей деятельности. Это определяет необходимость оптимального оценивания перспективных позиций города, внедрения в практику городского управления новых методов и инструментов устойчивого развития [2].

Украинские города до сих пор находятся в стадии становления новых форм управления, основой которых является формирование взаимоотношений между органами власти, населением, хозяйствующими субъектами, основанных на принципах социального партнерства. При этом городские власти являются ответственными не только за нормальное функционирование экономики города, но и за перспективы его развития, связанные с дальнейшей интеграцией страны в глобальные экономические процессы.

Анализ последних исследований и публикаций. Исследования проблемы формирования городской политики и устойчивого развития городов на глобальном и локальном уровнях экономического развития в их взаимосвязи и взаимозависимости посвящен целый ряд исследований отечественных и зарубежных авторов, материалы научных симпозиумов и конференций, в частности, исследования Анимицы Е. Г., Власовой Н. Ю., Силина Я. П., Блащук Л. В., Глазычева В. Л., Варналя З. С., Стоян О. В. и многих других [1].

Следует отметить, что городская политика связана не только с движением материальных, финансовых, имущественных, трудовых и иных ресурсов, но и с проблемами морали, этики, идеалов, поскольку цели определяются ценностями, идеалами общества и должны быть морально приемлемыми.

Цель исследования. Анализ и планирование аспектов развития города с целью формирования элементов и направлений эффективной муниципальной городской экономической политики.

Результаты исследований. Управление городом – это важный общественный процесс постоянного, регулярно возобновляемого сотрудничества между исполнительной властью и жителями города. Для осуществления практического внедрения целей городской политики разрабатываются различные способы, формы, методы, приемы, административные и другие управленческие механизмы, которыми руководствуются представительные и исполнительные органы местного самоуправления, т.е. имеются базовые элементы и направления городской политики (рис. 1).

Главным итогом городской политики является достижение и сохранение определенного пространственного социально-экономического равновесия города с учетом общенациональных, региональных и местных интересов, приведение города к такому состоянию, которое является наиболее благоприятным для проживания населения.

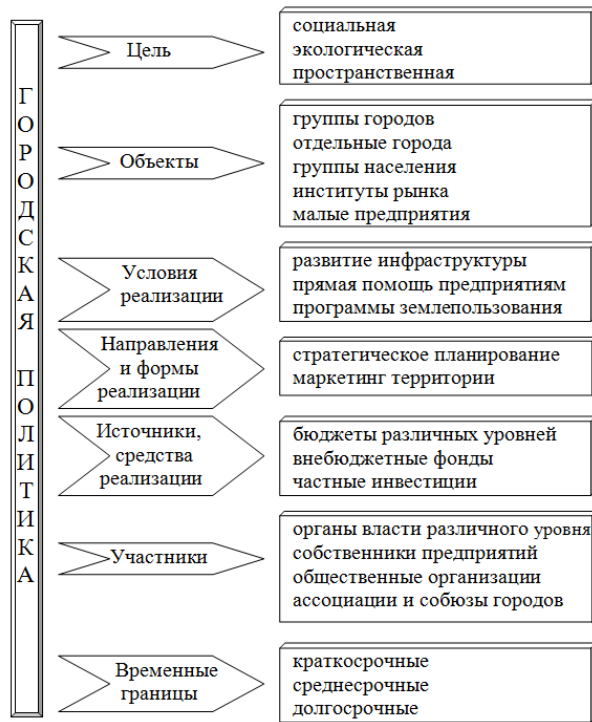


Рис. 1. Базовые элементы и направления городской политики

Устойчивое развитие города – это исключительно актуальная задача, решаемая всеми жителями и руководством города для обеспечения высокого уровня качества жизнеобеспечения населения и окружающей природной среды (чистые воздух и вода, возможность рекреации, получение эстетического удовольствия от общения с природой), создание красивого, здорового, любимого жителями города.

Результаты исследования научной и специальной литературы показали, что реализация элементов и направлений городской политики осуществляется с помощью разрабатываемых стратегических планов предусматривающих три направления развития (рис. 2):

- развитие социального потенциала города;
- укрепление финансово-экономического потенциала города;
- повышение качества городской окружающей природной среды.

Устойчивое развитие базируется, с одной стороны, на включении целей охраны окружающей среды и обеспечения экологической безопасности в политику экономического развития, а с другой стороны, на учете экологических и сырьевых потребностей как ныне живущих, так и будущих поколений людей. Тем самым, в ней сочетаются элементы концепций охраны окружающей среды и умеренного развития экономики. В рамках модели устойчивого развития рост должен быть менее материалоемким и более справедливым с точки зрения распределения доходов. Эти изменения необходимы для экономии ресурсов, улучшения распределения доходов и уменьшения степени подверженности го-

рода (страны) экономическим кризисам. Устойчивость также требует учета таких неэкономических потребностей человека, как потребности в образовании, здоровье, высоком качестве окружающей среды.



Рис. 2. Стратегические направления развития города и их взаимодействие с рыночной инфраструктурой

Для оценивания устойчивого развития города на практике часто используются различные показатели, их набор свидетельствует о приоритетах города (страны) по обеспечению интересов живущего населения и будущих поколений. В ряде европейских стран, США при формировании городской политики и устойчивого развития города используют следующие направления и систему показателей (табл. 1).

Оценивание устойчивого развития города по представленному набору групп показателей не дает возможности определить вид устойчивости, невосстанавливаемое изменение ресурсов, механизм и инструменты компенсации тех или иных изменений, а также сохранение направлений реализации плана.

Поэтому в настоящее время актуальным является вопрос формирования интегрального показателя (индикатора), который будет объективно отображать уровень устойчивого развития города, а также реальность городской политики и эффективность менеджмента исполнительной власти города.

На примере городской политики города Рубежное был проведен анализ ее направления формирования, инструменты реализации, эффективность и устойчивое развитие города. Нами проанализированы данные статистических сборников и программа социально-экономического развития г. Рубежное за период 2009-2013 гг.

Таблица 1
Направления и система показателей для оценивания устойчивого развития городов

1 Улучшение здоровья людей и состояния окружающей среды	2 Экономическое развитие
- сокращение количества людей, живущих в регионах с низкими стандартами качества воды и воздуха; - сокращение выпуска токсичных материалов, воздействующих на человека; - снижение заболеваемости и смертности по экологическим причинам	- увеличение ВВП на душу населения; - увеличение количества и улучшение качества рабочих мест; - уменьшение количества людей, живущих за чертой бедности; - рост сбережений и инвестиций на душу населения; - рост природоохранных издержек
3 Сохранение природы	4 Рациональное хозяйствование
- уменьшение потери почв антропогенного характера; - увеличение площади здоровых болот и сенокосов; - увеличение площади лесов и биологического разнообразия; - уменьшение количества видов, находящихся под угрозой исчезновения; - сокращение выбросов загрязняющих веществ и внесения удобрений; - уменьшение эмиссии «парниковых» газов	- сокращение материалоемкости на единицу продукции и на душу населения; - сокращение отходов; - уменьшение энергоёмкости производства; - рациональное использование возобновимых ресурсов
5 Социальная справедливость	
- выравнивание доходов на душу населения; - процент населения, принадлежащего к различным социальным группам и имеющего доступ к основным социальным благам	

Город Рубежное – средний город с богатыми индустриальными традициями на северо-западе Луганской области. На окраине города находятся

крупные лесные массивы, обеспечивающие городу хороший рекреационный фон. Город Рубежное расположен в центре зоны охвата малых и средних городов таких, как: г. Кременная, г. Северодонецк и г. Лисичанск. Все названные города расположены в 20-километровой зоне вокруг г. Рубежное, что позволяет быть городу доступным центром экономического развития в регионе. Подсчитано, что общее количество населения, проживающего в этой зоне охвата, превышает 350 тыс. человек, такое количество представляет собой достаточный запас рабочей силы для развития регионального индустриального парка.

Анализ состояния города Рубежное проведен по 3-м направлениям: социальный потенциал, финансово-экономический потенциал и экологический потенциал городской среды. Оценивание проводили по набору определенных показателей представленных в табл. 2-4. Показатели социального потенциала города представлены в табл. 2.

Анализ показателей социального потенциала города выявил следующую тенденцию:

средняя численность населения города в 2013 году составляет 60,2 тис.чел.;

природный прирост населения в течении анализируемого периода сокращается;

отмечается большое количество населения выезжающих из города как в пределах региона и государства, так и в другие страны;

на фоне роста среднемесячной заработной платы растет и уровень зарегистрированной безработицы, что обусловлено несоответствием профессионально-квалифицированного уровня безработных граждан и спросом на рабочую силу.

Управление труда и социальной защиты населения в соответствии с полномочиями обеспечивает реализацию государственной социальной политики в части защиты наиболее уязвимых слоев населения путем назначения различных видов социальных пособий и льгот.

Таблица 2

Социальный потенциал города

Показатель	2009	2010	2011	2012	2013
Количество населения, тис. чел.	61,8	61,5	61,1	60,7	60,2
мужчины	27588	27390	27305	27121	26962
женщины	34199	33973	33704	33512	33248
Природный прирост населения, чел.	-321	-460	-370	-304	-375
Миграционный прирост, чел.	90	134	115	48	87
Среднемесячная заработная плата, грн.	1764	2383	2643	3025	3223
Уровень зарегистрированной безработицы, %	2,3	2,2	2,2	2,3	2,5
Обеспечение населения жильем, (в среднем на 1 чел; м ² общей площади)	24,1	24,3	24,5	24,4	24,2
Принятие в эксплуатацию жилья (м ² общей площади)	505	909	980	4232	1108
Объем услуг, реализованных населению, млн грн.	13,6	16,2	18,2	22,8	23,5
Количество автомобилей в частной собственности, ед.	5960	5909	8637	9248	9616
Заболеваемость населения, случаев	36156	35560	37370	37564	36029
Количество выявленных преступлений, тыс. случаев	704	962	820	707	1056

В г. Рубежное проводится работа по усовершенствованию управления объектами жилищно-коммунального хозяйства, демонополизации и создание конкурентной среды на рынке жилищно-коммунальных услуг. В санитарно-гигиеническом отношении г. Рубежное характеризуется удовлетворительным коммунальным благоустройством. В жилом фонде города насчитывается 437 многоквартирных домов, с общей площадью квартир – 1126,6 тыс.м². Жилищно-коммунальные услуги населению предоставляют коммунальные хозяйства, городские водоканализационное, коммунальное специализированное теплоснабжающее предприятие, газовое хозяйства и энергосеть. Ввиду качества предоставляемых жилищно-коммунальных услуг и снижения платежеспособности населения растет задолженность по оплате предоставляемых услуг.

В городе функционирует 9 дошкольных учреждений, 11 общеобразовательных учебных заведений, 3 высших учебных заведения и 3 техникума (профессионально-технических учебных заведения).

Учреждениями культуры регулярно проводятся общегородские культурно-массовые мероприятия для создания благоприятных условий обеспечения творческого, интеллектуального, культурного и спортивного развития населения города и молодежи.

Однако на фоне социального благополучия населения города растет заболеваемость и нарушение правопорядка, что дестабилизирует социальный потенциал.

Показатели финансово-экономического потенциала города представлены в табл. 3.

Динамика основных показателей экономического развития города в текущем году свидетельствует о замедлении темпов развития в экономической сфере хозяйственного комплекса по отдельным показателям.

В 2013 г. предприятиями города было реализовано промышленной продукции (работ, услуг) на сумму 2739,2 млн.грн. На сегодняшний день, в городе работают около десяти крупных предприятий различной сферы деятельности, среди которых РКХЗ «Заря» (производство взрывчатых веществ), ОАО РКТК (производство гофрированного картона, бумажной и картонной тары), ООО Фирма «Проминвест пластик», ООО «БКФ», ООО «Рубежанский трубный завод» (производство пластин, труб и профилей из пластмассы), ПИИ «ИнтерГазСинтез» (производство лаков и красок) и др. В объеме товарной продукции города наибольший удельный вес занимают предприятия целлюлозно-бумажной промышленности (56,3%) и химической и нефтехимической промышленности (35,0%).

Предприятиями города за 2013 г. получен убыточный финансовый результат в сумме 92,84 млн.грн. Удельный вес убыточных предприятий составил 65,2%.

Соответственно наблюдается снижение доходов городского бюджета (рис. 3).

Доходы городского бюджета формируются в основном за счет налогов с физических лиц – 77% и платы за пользование землей – 21%.

Показатели экологического потенциала городской среды представлены в табл. 4.

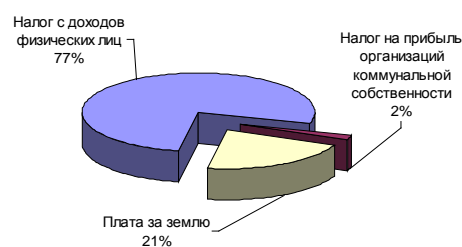


Рис. 3. Структура доходов городского бюджета в 2013 г.

Таблица 3

Финансово-экономический потенциал города

Показатель	2009	2010	2011	2012	2013
Объем реализованной промышленной продукции, млн. грн.	1255,82	1795,12	2464,39	2385,0	2739,23
Количество предприятий, ед.	764	792	805	815	833
в т.ч. количество малых предприятий	210	191	202	210	230
Финансовые результаты от обычной деятельности до налогообложения всего по отраслям экономики, млн.грн.	-70,0	169,04	176,42	23,85	-92,84
Доля убыточных предприятий, всего, %	40,8	34,7	40,6	30,5	65,2
Доходы городского бюджета, млн.грн.	76,2	84,1	95,2	118,8	87,8

Таблица 4

Экологический потенциал городской среды

Показатель	2009	2010	2011	2012	2013
Выбросы загрязняющих веществ в атмосферный воздух, тонн/км ²					
стационарные источники	53,5	49,1	51,4	52,9	51,0
передвижные источники	48,2	47,9	45,1	46,7	46,4
Образование твердых отходов, тис. тонн	9,5	31,3	38,3	68	70
Предъявленные экологические платежи, тис.грн.	851,4	800,0	1213,4	1269,5	2239,2
в т.ч. перечислено	544,5	857,2	935,0	1148,5	1827,8
Выполнение обязательств, %	63,95	107,15	77,06	90,47	81,63

Основными источниками загрязнения атмосферного воздуха являются химические предприятия и автомобильный транспорт города и региона. Ввиду роста объемов производства продукции наблюдается увеличение выбросов в атмосферу и объемов твердых отходов, что значительно ухудшает качество окружающей природной среды и как результат – подрывает физическое состояние населения города.

Важным для выполнения плана развития города является формирование городского бюджета и его выполнение. В табл. 5 представлены расходы городского бюджета в 2013 г. и их структура.

Таблица 5
Расходы городского бюджета

Показатель	2013 г.	
	млн.грн.	%
Государственное управление	11,8	8,70
Образование	55,9	41,22
Охрана здоровья	35,9	26,47
Социальная защита и соцобеспечение	6,2	4,57
Жилищно-коммунальное хозяйство	3,7	2,73
Культура и искусство	9,4	6,93
Физическая культура и спорт	4,1	3,02
Транспорт, дорожное хозяйство, связь, телекоммуникации и информатика	0,1	0,07
Расходы, не отнесенные к основным группам	0,1	0,07
Всего расходов	135,6	100,00

Так, анализ расходов финансового бюджета города показал, что их объем в 2013 г. составил 135,6 млн.грн., что на 3,6% больше расходов прошлого года.

Следует отметить, что приоритетным направлением расходов городского бюджета выступает социально-культурная сфера (социальная защита и соцобеспечение населения, культура и искусство).

Таким образом, анализ динамики показателей по стратегическим направлениям развития города за последние 5 лет свидетельствует о замедлении темпов развития городской политики.

Привлечение различных городских общественных объединений и организаций к формированию стратегического плана и его реализации создаст благоприятную среду для устойчивого развития города Рубежное.

На пути реализации концепции устойчивого развития городов существенной проблемой является необходимость разработки эффективной системы оценки достигнутого прогресса в этом направлении с помощью качественных и количественных показателей. Ведь эти показатели должны охватить три важные составляющие устойчивого развития городов (экономическая, социальная и экологическая), предоставлять полную, исчерпывающую, достоверную информацию для дальнейшего оценивания и прогнозирования, быть понятными для всех заинтересованных сторон. Без эффективных показателей устойчивого развития невозможно обеспечить вы-

сокое качество и эффективность процесса принятия управленческих решений во всех сферах жизни общества. На сегодня необходимо определение как количества показателей (индикаторов) для эффективного оценивания устойчивости развития города, так и вопросов, которые они должны были охватывать.

Рассматривая индикаторы устойчивого развития города, за основу может использовать определение индикатора устойчивого развития региона, сущность и методы которого рассмотрены в работе Тарасовой Н.П. [4].

Разработка индикатора устойчивого развития города обеспечит более объективную основу для формирования направлений городской политики, что позволит оптимизировать уровень экономических, социальных и экологических составляющих плана развития города, и будет основой для оценки достигнутого прогресса, а также для прогнозирования работы местных органов управления.

Таким образом, реализация мероприятий программы устойчивого развития города приведет к улучшению благосостояния и качества проживания граждан, а привлечение различных общественных объединений к решению собственных городских социально-экономических проблем и проблем экологического характера создаст благоприятную среду для устойчивого развития города. Выполнение задач программы развития города позволит достичь эффективные краткосрочные и долгосрочные результаты, а также получить мультипликационный эффект.

Выводы. Исследованы направления и показатели формирования эффективной социально-экономической городской политики.

Проведен анализ направлений и динамики показателей муниципального плана развития г. Рубежное, результаты которого определили ряд отрицательных аспектов в его реализации, отсутствие четкого контроля со стороны общественности города, что влияет на снижение ответственности исполнительной власти.

Для более объективного механизма формирования направлений, системы показателей и контроля городской политики необходима разработка индикатора устойчивого развития, который позволит отразить уровень экономических, социальных и экологических составляющих плана развития города, и будет основой для оценки достигнутого прогресса и прогнозирования работы местных органов управления.

Л и т е р а т у р а

1. Budrik O. Problemy Kształtowania Polityki Zrównoważonego Rozwoju Miasta / Wybrane problemy zarządzania zrównoważonym rozwojem. – Warszawa: L&J Techtrading Sp. z o.o., 2014. – 226 с. – С.135-140.
2. Дробышевская Т.В. Основы городской политики: Монография / НАН Украины. Ин-т экономико-правовых исследований. – Донецк: ООО «Юго-Восток, Лтд», 2005. – 269 с.

3. Програма соціально-економічного і культурного розвитку міста Рубіжне на 2015 рік. – Рубіжне, 2014. – 57 с.
4. Тарасова Н.П. Индексы и индикаторы устойчивого развития // Н.П. Тарасова, Е.Б. Кручина: материалы международной конференции «Устойчивое развитие: природа – общество- человек». – М.: Министерство природных ресурсов, 2006. – С.127-144.
5. Сталый розвиток регіонів України [Текст] / [наук. кер. М.З. Згуровський]. – К.: НТУУ «КПІ», 2009. – 197 с.
6. Статистичний щорічник Луганської області за 2012 рік / Державна служба статистики України. Головне управління статистики у Луганській області / За редакцією С. Г. Пілієва. – Луганськ, 2013. – 493 с.

References

1. Budrik O. Problems of formation of urban policy as the sustainable development of cities / Wybrane problemy zarzadzania zrównoważonym rozwojem. – Warsaw: L&J Techtrading Sp. z o.o., 2014. – 226 с. – С.135-140.
2. Drobyshevskaja T. V. Osnovy gorodskoj politiki: Monografija / NAN Ukrainy. In-t jekonomiko-pravovyh issledovanij. – Doneck: ООО «Jugo-Vostok, Ltd», 2005. – 269 s.
3. Programa social'no-ekonomichnogo i kul'turnogo rozvytku mesta Rubizhne na 2015 rik. – Rubizhne, 2014. – 57 s.
4. Tarasova N.P. Indeksy i indykatory ustojchivogo razvitija // N.P. Tarasova, E.B. Kruchina: materialy mezhdunarodnoj konferencii «Ustojchivoje razvitie: priroda – obshhestvo- chelovek». – М.: Ministerstvo prirodnyh resursov, 2006. – S.127-144.
5. Stalyj rozvytok regioniv Ukraïny [Tekst] / [nauk. ker. M.Z. Zgurov's'kyj]. – К.: NTUU «КПІ», 2009. – 197 s.
6. Statystychnyj shhorichnyk Lugans'koi' oblasti za 2012 rik / Derzhavna sluzhba statystyky Ukraïny. Go-lovne upravlinnja statystyky u Lugans'kij oblasti / Za redakcijeju S. G. Pilijeva. – Lugans'k, 2013. – 493 s.

Будрик О.І., Комач Л.Д. Теоретичні основи формування міської політики

У статті досліджено підходи до формування напрямків і визначення показників планів міської політики. Встановлено, що оптимальними напрямками можуть бути: соціальний, фінансово-економічний і екологічний по-

тенціали міста, а система показників формується виходячи з цілей і стратегії міста та регіону. Аналіз міської політики м.Рубіжне за трьома стратегічними напрямками виявив ряд негативних аспектів у її реалізації. Для більш об'єктивного механізму формування напрямків і контролю міської політики необхідна розробка індикатора сталого розвитку, який дозволить відобразити рівень економічних, соціальних та екологічних складових плану розвитку міста.

Ключові слова: міська політика, сталий розвиток, стратегічний план розвитку, елементи сталого розвитку, місцеве самоврядування, програма розвитку міста.

Budrik O.I., Komach L.D. Theoretical aspects of forming of urban policies

In the article the approaches to the formation of directions and identification of indicators of plans of urban policy are examined. It was found that the optimal directions can be: social, financial and economic and environmental potential of the city and the scorecard is generated basing on the goals and strategies of the city and the region. Analysis of urban policy of town Rubizhne demonstrated a number of negative aspects according to three strategic directions and in its implementation. It is necessary to develop indicators of sustainable development for a more objective mechanism of formation of directions and monitoring of urban policies, which will allow to reflect the level of economic, social and environmental components of plan of the city development.

Key words: urban policy, sustainable development, strategic plan of development, elements of sustainable development, local government, program of the city development.

Будрик Оксана Ігорівна – асистент кафедри економіки підприємства та прикладної статистики, Інститут хімічних технологій Східноукраїнського національного університету імені Володимира Даля (м. Рубіжне) budrik.ksu@gmail.com.

Комач Любов Дмитрівна – к.х.н., доцент кафедри економіки підприємства та прикладної статистики, Інститут хімічних технологій Східноукраїнського національного університету імені Володимира Даля (м. Рубіжне).

Рецензент: д.е.н., професор Бузько І. Р.

Стаття подана 13.01.2015

УДК 336.14:352

ОЦІНКА ЕФЕКТИВНОСТІ ГОРИЗОНТАЛЬНОГО ТА ВЕРТИКАЛЬНОГО РЕГУЛЮВАННЯ МІЖБЮДЖЕТНИХ ВІДНОСИН В УКРАЇНІ

Велентейчик Н.Ю.

PERFORMANCE EVALUATION OF HORIZONTAL AND VERTICAL REGULATION OF INTER-BUDGETARY RELATIONS IN UKRAINE

Velentejchik N.Ju.

В статті визначено напрями регулювання міжбюджетних відносин, уточнено мету, завдання, складові та інструменти за кожним напрямом. Сформовано систему показників оцінки ефективності вертикального регулювання міжбюджетних відносин, орієнтованих на забезпечення фінансової автономії, збалансованості місцевих бюджетів та якості управління місцевими фінансами. Здійснено оцінку ефективності горизонтального регулювання міжбюджетних відносин за уточненими показниками: збереження рангів, коефіцієнту варіації, бюджетного стимулювання. Виявлено недоліки та чинники, що знижують ефективність регулювання міжбюджетних відносин на сучасному етапі розвитку України.

Ключові слова: міжбюджетні відносини, регулювання, ефективність, оцінка, горизонтальне та вертикальне вирівнювання, бюджетна забезпеченість, дотація вирівнювання, регіон.

Вступ. Конституція України гарантує кожному громадянину незалежно від місця проживання задоволення потреб на однаковому мінімально необхідному рівні. Для забезпечення цієї гарантії та збалансування місцевих бюджетів здійснюється регулювання міжбюджетних відносин. Проте, незважаючи на численні законодавчі зміни та реформування міжбюджетних відносин, на сучасному етапі України не склалась процедура оцінки ефективності регулювання міжбюджетних відносин, відсутні відповідні показники та критерії, які б дозволяли зробити висновок щодо ефективності такого регулювання. Відсутність законодавчо затвердженої методики з оцінки ефективності міжбюджетного регулювання знижує ефективність урядових рішень та відповідальність уповноважених осіб в цій сфері. У таких умовах розробка комплексної методики оцінки ефективності регулювання міжбюджетних відносин є актуальною.

Огляд останніх джерел досліджень і публікацій. Проблему оцінки ефективності регулювання міжбюджетних відносин досліджували Н.І. Балдич [1], Т.В. Бубновська [2], В.Ф. Дець [5], Л.А. Костир-

ко [7] В.Є. Корчинський, С.Ю. Колодій [6], О.П. Кириленко [8, с. 267-273], І.Я. Чугунов [13]. Аналіз нормативно-правових актів та наукової літератури дозволив зробити висновок про відсутність в Україні самостійних комплексних методик щодо оцінки ефективності регулювання міжбюджетних відносин. Даний факт сам по собі негативно характеризує ефективність міжбюджетних відносин. Відсутність в органах державної влади чітких кількісних та якісних орієнтирів розвитку міжбюджетних відносин, спрямованих на забезпечення фінансової автономії територій, бюджетного вирівнювання та надання достатніх фінансових ресурсів для вирішення питань місцевого значення негативно характеризують систему міжбюджетних відносин як з точки зору цілеспрямованості, так і прозорості. Тому питання комплексної оцінки ефективності регулювання міжбюджетних відносин потребують подальшого дослідження.

Постановка мети та завдань проблеми. Метою статті є розкриття методичного підходу до комплексної оцінки ефективності регулювання міжбюджетних відносин в Україні з позиції вертикального та горизонтального бюджетного вирівнювання.

Основний матеріал і результати. Міжбюджетні відносини між державним та місцевими бюджетами не розвиваються стихійно. Вони піддаються впливу або регулюванню з боку вищих органів державної влади України з метою забезпечення єдиного рівня споживання державних послуг незалежно від місця проживання, вирівнювання соціально-економічного розвитку регіонів, забезпечення збалансованості місцевих бюджетів, стимулювання місцевих органів влади в нарощуванні власних доходів та інш.

Результати дослідження економічної літератури [1, 2, 5, 6, 8, 13] дозволили виділити два напрями регулювання міжбюджетних відносин: вертикальне та горизонтальне регулювання (вирівнювання бю-

джетної забезпеченості), визначити їх мету та завдання (рис. 1). Слід зазначити, що в законодавстві горизонтальне регулювання міжбюджетних відносин визначено як горизонтальне вирівнювання податкоспроможності обласних бюджетів (рис. 1).

Вертикальне регулювання міжбюджетних відносин спрямоване на забезпечення необхідними дохідними джерелами бюджетів різних рівнів відповідно до діючого порядку розмежування повноважень між органами державної влади і місцевого самоврядування. Вирішення цього завдання досягається шляхом розмежування видатків між бюджетами та надання їм доходів, достатніх для фінансування визначених видатків. Горизонтальне міжбюджетне регулювання покликане усунути розбіжності в рівнях бюджетної забезпеченості з огляду на бюджети місцевого самоврядування шляхом вирівнювання доходів і видатків однотипних видів місцевих бюджетів. Іншими словами, основний зміст горизонтального бюджетного регулювання полягає у фінансовому вирівнюванні бюджетів за територіальним критерієм [8, с. 278].

В рамках оцінки ефективності вертикального регулювання міжбюджетних відносин передбачається виконання трьох основних завдань:

1. Забезпечення фінансової автономії місцевих органів влади, що дозволяє їм здійснювати самостійну бюджетну політику, дає можливість обирати найбільш ефективні шляхи вирішення питань місцевого значення, стимулює до нарощування власних доходів та оптимізації видатків, формує передумови для стійкого соціально-економічного розвитку територій. З цією метою використовуються такі показники: коефіцієнт фінансової автономії, що характеризує частку доходів місцевих бюджетів в доходах зведеного бюджету країни та опосередковано визначає рівень децентралізації бюджетної системи; коефіцієнт залежності від цільової фінансової допомоги (ступінь покриття видатків субвенціями), оскільки збільшення частки цільових міжбюджетних трансфертів зменшує фінансову автономію місцевих органів влади.

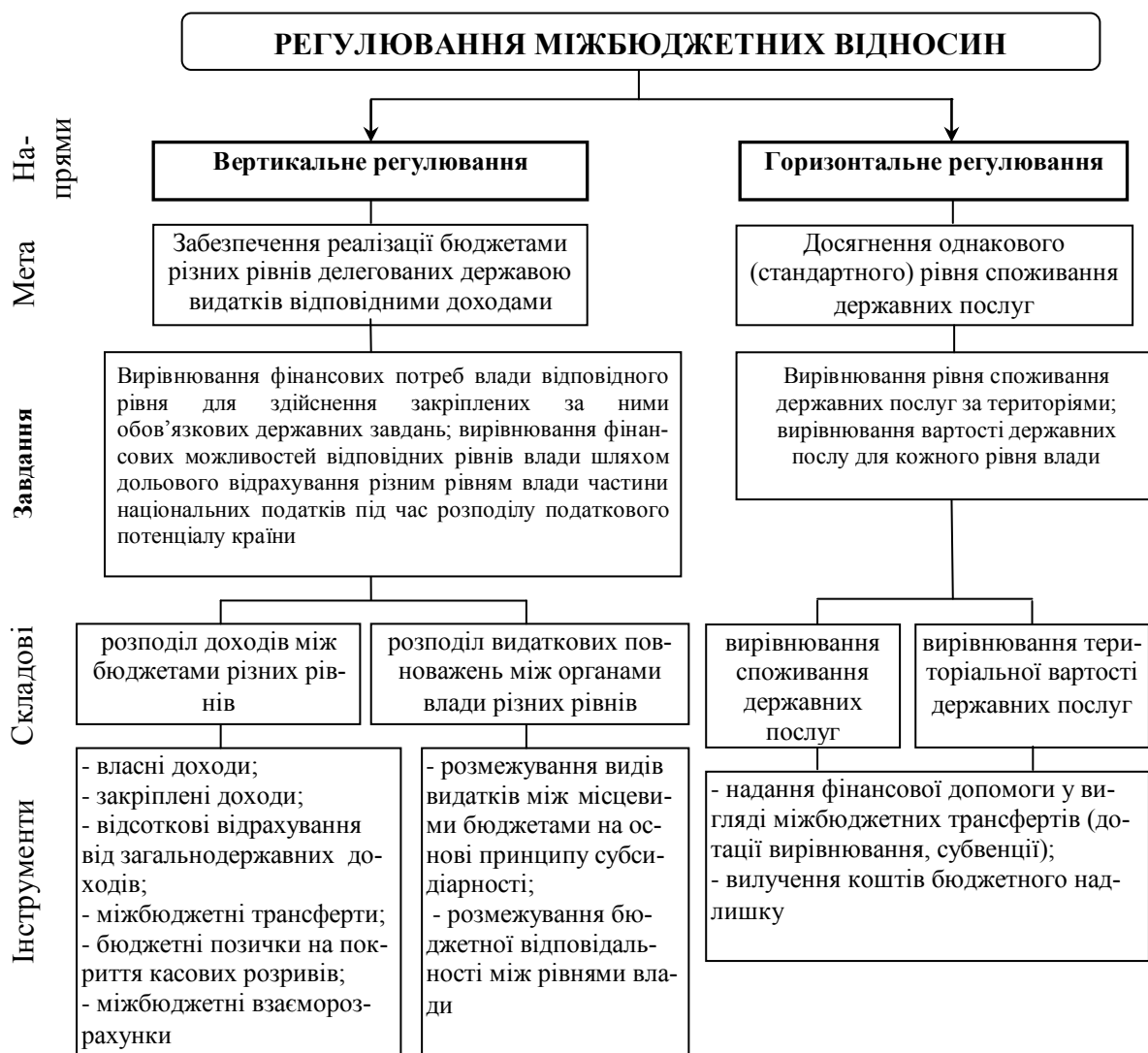


Рис. 1. Напрями та завдання регулювання міжбюджетних відносин

2. Фінансова збалансованість місцевих бюджетів – передбачає наявність джерел покриття дефіциту місцевого бюджету та достатність коштів для вирішення питань місцевого значення. З цією метою пропонується розраховувати коефіцієнт первісної збалансованості (характеризує ступінь покриття видатків доходами місцевих бюджетів без врахування міжбюджетних трансфертів) та коефіцієнт податкової стійкості (ступінь покриття видатків податковими надходженнями).

3. Якість управління місцевими фінансами – виходить з того, що успішність соціально-економічного розвитку регіонів і, як наслідок, підвищення рівня добробуту населення залежать від ефективності управлінських рішень органів державного управління та органів місцевого самоврядування, які спираються в своїй діяльності на концепції сучасного менеджменту та реалізацію соціально-економічної політики держави. Її оцінку пропонується проводити із використанням показників дефіцитності місцевого бюджету та стабільності дохідної частини бюджету.

Результати розрахунку показників ефективності вертикального регулювання міжбюджетних відносин наведено в табл. 1.

Дані табл. 1 свідчать, що з 2010 р. спостерігається зниження ефективності регулювання міжбюджетних відносин в Україні. Так, в 2013 р. в порівнянні з 2002 р. відбулося значне скорочення коефіцієнтів первісної збалансованості місцевих бюджетів (з 78 до 48%), зростання дефіцитності бюджету в відсотках до видатків місцевих бюджетів (з 22 до 52%), зниження фінансової автономії місцевих бюджетів (з 31 до 24%) та зростання залежності місцевих бюджетів від цільової фінансової допомоги (з 16 до 22%). Місцеві бюджети стають фінансово залежними від державного бюджету та втрачають стимули в нарощуванні власних доходів, розвитку соціальної інфраструктури та економіки регіону. У підсумку, порушується дотримання принципу децентралізації, задекларованого в Європейській хартії місцевого самоврядування, який полягає в збільшенні самостійності місцевих органів влади та підвищенні фінансової автономії місцевих бюджетів.

Оцінка ефективності горизонтального регулювання міжбюджетних відносин здійснюється з метою вимірювання змін у територіальній диференціації доходів місцевих бюджетів, рівномірності споживання основних суспільних послуг в різних адміністративно-територіальних одиницях України, регіональних диспропорцій соціально-економічного розвитку [1]. Під час проведення оцінки здійснюється аналіз регіональних відмінностей споживання державних послуг у вигляді видатків або доходів на одну особу наявного населення до і після здійснення горизонтального фінансового вирівнювання. Оцінка ефективності горизонтального регулювання міжбю-

джетних відносин спрямована на реалізацію принципу соціальної справедливості в забезпеченні доступу громадян до однакового рівня споживання бюджетних послуг незалежно від відмінностей в соціально-економічному розвитку регіонів. Забезпечення ефективності горизонтального вирівнювання передбачає дотримання таких умов: 1) збереження рангів місцевих бюджетів за показником «бюджетні доходи у розрахунку на одного жителя» до і після розподілу міжбюджетних трансфертів з державного бюджету; 2) зниження коефіцієнта варіації бюджетних доходів на одну особу після отримання місцевим бюджетом міжбюджетних трансфертів та збереження його на низькому рівні; 3) забезпечення стимулюючого ефекту міжбюджетних трансфертів, що проявляється через випереджене зростання податкових і неподаткових надходжень у порівнянні з загальними доходами бюджету в цілому. У зв'язку з цим оцінку ефективності горизонтального регулювання міжбюджетних відносин пропонується здійснювати з використанням показників, результати розрахунку яких наведені в табл. 2.

Показник збереження рангів місцевих бюджетів до і після розподілу трансфертів передбачає послідовне парне порівняння бюджетних показників всіх місцевих бюджетів, за підсумками якого експертами робиться висновок про збереження або незбереження рангів місцевих бюджетів після розподілу трансфертів. У випадку зміни рангів ймовірно спостерігається невинуватне погіршення стану того місцевого бюджету, в якому досягнуто більш високий рівень податкових і неподаткових доходів у розрахунку на одного жителя. При використанні запропонованого показника рекомендується оцінити кількість змін рангів місцевих бюджетів і зробити висновок про необхідність внесення змін в систему регулювання міжбюджетних відносин.

Важливим напрямком оцінки ефективності горизонтального регулювання міжбюджетних відносин є визначення зменшення мінливості бюджетних доходів у розрахунку на одного жителя до і після розподілу трансфертів місцевих бюджетів. Цей напрямок є досить традиційним, оскільки, фактично, відображає основну мету вирівнювання - зменшення розривів у бюджетній забезпеченості територій. У запропонованій методиці оцінки ефективності регулювання міжбюджетних відносин застосовується коефіцієнт варіації бюджетних доходів у розрахунку на одного жителя, який розраховується за всіма регіонами та і відображає мінливість бюджетних доходів у розрахунку на одного жителя, а порівняння цього показника до і після розподілу трансфертів дозволить оцінити ступінь скорочення розривів у бюджетній забезпеченості.

Таблиця 1

Результати розрахунку показників ефективності вертикального регулювання міжбюджетних відносин *

Розрахункові показники	Формула розрахунку	Рекомендоване значення	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013
Коефіцієнт первісної збалансованості місцевих бюджетів	Д/В	$\geq 0,8$	0,78	0,72	0,59	0,58	0,55	0,60	0,58	0,56	0,53	0,49	0,46	0,48
Коефіцієнт податкової стійкості	ПД/В	$\geq 0,6$	0,66	0,59	0,47	0,45	0,43	0,46	0,47	0,47	0,44	0,41	0,39	0,42
Коефіцієнт фінансової автономії	Д/ЗД	$\geq 0,4$	0,31	0,30	0,25	0,23	0,23	0,27	0,25	0,26	0,26	0,22	0,23	0,24
Коефіцієнт дефіцитності місцевого бюджету	(В-Д)/В	$\leq 0,1$	0,22	0,28	0,41	0,42	0,45	0,40	0,42	0,44	0,47	0,51	0,54	0,52
Показник стабільності дохідної частини бюджету	ПД/МТ	≥ 1	2,00	1,77	1,09	1,01	0,91	1,00	1,00	0,95	0,86	0,77	0,69	0,79
Коефіцієнт залежності від цільової фінансової допомоги	Суб/В	$\leq 0,2$	0,16	0,16	0,16	0,12	0,11	0,16	0,14	0,18	0,17	0,20	0,19	0,22

Умовні позначення: Д – доходи місцевих бюджетів; В – видатки місцевих бюджетів; ПД – податкові доходи місцевих бюджетів; ЗД – доходи зведеного бюджету; МТ – міжбюджетні трансферти, отримані місцевими бюджетами; Суб – субвенції, передані на місцевий рівень

* Розраховано за [3, с. 52, 54, 60, 65, 66; 4, с. 76-77; 11, с. 55, 57; 12, с. 50-51].

Таблиця 2

Результати розрахунку показників оцінки ефективності горизонтального регулювання міжбюджетних відносин в Україні *

Показники	Формула	Рекомендоване значення	2004	2005	2006	2011	2012	2013
1. Коефіцієнт збереження рангів	$K_{зр} = \text{Max} P_1 - P_0 $	≤ 5	12	16	14	19	20	21
2. Коефіцієнт варіації доходів на одну особу до отримання міжбюджетних трансфертів	$v_0 = \frac{\sigma_0}{x_0} \times 100$	≤ 25	28,74	26,48	25,50	27,52	27,63	27,34
3. Коефіцієнт варіації доходів на одну особу після отримання міжбюджетних трансфертів	$v_1 = \frac{\sigma_1}{x_1} \times 100$	≤ 6	8,33	6,22	6,64	6,01	5,42	5,94
4. Коефіцієнт бюджетного стимулювання	$K_c = \frac{T(ПД + НД)}{T(Д + МТ)}$	≥ 1	0,81	0,98	0,96	0,96	0,94	1,07

Умовні позначення: P_1 – ранг місцевого бюджету за рівнем доходів на одну особу після отримання міжбюджетних трансфертів; P_0 – ранг місцевого бюджету за рівнем доходів на одну особу до отримання міжбюджетних трансфертів; $\text{Max}|P_1 - P_0|$ – максимальне значення відхилення рангу місцевого бюджету в розрізі всіх обласних бюджетів; σ_0, σ_1 – середньо квадратичне відхилення доходів на одну особу відповідно до і після отримання міжбюджетних трансфертів; \bar{x}_0, \bar{x}_1 – середня арифметична доходів місцевих бюджетів на одну особу відповідно до і після отримання міжбюджетних трансфертів; $T(ПД+НД)$ – темп росту податкових і неподаткових доходів; $T(Д+МТ)$ – темп росту загальних доходів місцевих бюджетів з урахуванням міжбюджетних трансфертів

*розраховано за [9, с. 165, 166, 169, 170, 172-173; 10, с. 149-150, 152-153, 155-156]

Оцінка зміни коефіцієнту варіації та збереження рангів розглядається з урахуванням розподілу трансфертів всіх видів, а не тільки дотацій на вирівнювання бюджетної забезпеченості, що характеризує ефективність політики вирівнювання в цілому. Певним вирівнюючим ефектом повинні володіти і інші міжбюджетні трансферти. наприклад, якщо субвенції виділяються фінансово забезпеченим територіям, то такі субвенції краще замінити збільшенням єдиних нормативів податкових відрахувань, що

підвищить бюджетну автономію. У будь-якому разі надання субвенцій не повинно призводити до суттєвого збільшення нерівності в доходах місцевих бюджетів, тому доцільно розраховувати коефіцієнт варіації доходів місцевих бюджетів з урахуванням усіх міжбюджетних трансфертів. Наведені показники характеризують зниження вказаних відмінностей у порівнянні із середнім по регіону рівнем незалежно від фінансового стану конкретного місцевого бюджету, в якому значення даних величин можуть бути як вище, так і нижче середнього рівня.

Для оцінки стимулюючого аспекту міжбюджетних трансфертів, орієнтованих на підвищення обсягу податкових і неподаткових доходів місцевого бюджету пропонується розраховувати коефіцієнт бюджетного стимулювання. Він відображає співвідношення зміни податкових і неподаткових доходів бюджету і всіх його доходів з урахуванням трансфертів. Показник пропонується розраховувати за всіма місцевими бюджетами за формулою:

$$K_C = \frac{T(ПД + НД)}{T(Д + МТ)}, \quad (1)$$

де $T(ПД + НД)$ - темп росту податкових і неподаткових доходів місцевих бюджетів;

$T(Д+МТ)$ - темп росту загальних доходів місцевих бюджетів з урахуванням міжбюджетних трансфертів.

Розроблений підхід до оцінки ефективності горизонтального регулювання міжбюджетних відносин орієнтований на згладжування конфлікту інтересів при наданні дотацій і передбачає одночасне скорочення розривів у бюджетній забезпеченості територій і зменшення дестимулюючого ефекту при перерозподілі між місцевими бюджетами значного обсягу коштів з державного бюджету.

Результати розрахунку показників, наведені в табл. 2, свідчать про те, що в 2013 р. в порівнянні з 2004 р. відбулося зменшення регіональної диференціації доходів місцевих бюджетів на 1 особу наявного населення. Так, значення коефіцієнта варіації зменшилось з 28,7 до 27,3 %. Отримання місцевими бюджетами міжбюджетних трансфертів значно згладило територіальні дисбаланси. При цьому спостерігається підвищення ефективності горизонтального регулювання міжбюджетних відносин. В 2013 р. після отримання міжбюджетних трансфертів коефіцієнт варіації доходів на одну особу зменшився з 6,22 % в 2004 р. до 5,94 % в 2013 р. Таке варіювання свідчить про незначний розкид територіальних значень розміру доходів місцевого бюджету в розрахунку на одну особу відносно середнього по Україні рівня та характеризує підвищення ефективності горизонтального регулювання міжбюджетних відносин в Україні. Проте, існуючий підхід до вирівнювання бюджетної забезпеченості має істотний недолік, пов'язаний з тим, що він не забезпечує збереження рангів місцевих бюджетів після отримання всіх видів міжбюджетних трансфертів. При цьому зміни настільки суттєві, що місцеві бюджети, що є найбільш фінансово забезпеченими за підсумками зарахування до їх бюджетів податкових до неподаткових надходжень, після розподілу трансфертів можуть виявитися у числі найменш фінансово забезпечених за рівнем бюджетних доходів на душу населення. Такі зміни носять виражений дестимулюючий характер.

Таким чином, пропонований підхід до оцінки ефективності горизонтального регулювання міжбюджетних відносин не провокує негативних зв'язків,

що є, безумовно, позитивною його характеристикою. Особливо слід відзначити такий елемент, як контроль збереження рангів місцевих бюджетів до і після розподілу трансфертів з державного бюджету, який робить позитивний вплив на ефективність реалізації як вирівнюючої, так і стимулюючої функцій регулювання міжбюджетних відносин, не допускаючи їх протиріччя.

Висновки. Проведена оцінка ефективності горизонтального та вертикального регулювання міжбюджетних відносин виявила ряд недоліків, які стримують розвиток місцевого самоврядування в Україні. Місцеві бюджети не мають можливості за рахунок податкових надходжень забезпечити покриття видатків на здійснення делегованих державою функцій. Це призводить до зростання їх дефіциту та збільшення розміру отриманої з державного бюджету фінансової допомоги на його покриття. Міжбюджетні трансферти з державного бюджету покривають видатки місцевих бюджетів, проте розподіляється серед них несправедливо, що призводить до зміни рівня їх бюджетної забезпеченості в порівнянні з іншими регіонами. В результаті місцеві органи влади втрачають будь-які стимули в нарощуванні власних доходів.

Для вирішення цих проблем необхідно: по-перше, забезпечити збалансованість місцевих бюджетів за рахунок закріплення за ними додаткових податкових джерел, залучення інших неподаткових доходів та раціоналізації бюджетних видатків; по-друге, внести зміни в формулу розрахунку дотації вирівнювання з метою збереження рейтингу місцевих бюджетів за рівнем бюджетної забезпеченості.

Л і т е р а т у р а

1. Балдич Н.І. Оцінювання результативності та ефективності державної політики фінансового вирівнювання / Н.І. Балдич // Теорія та практика державного управління. – 2008. – Вип. 3 (22). – Режим доступу: http://www.nbuv.gov.ua/portal/Soc_Gum/Trpdu/2008_3/doc/3/09.pdf.
2. Бубновская Т.В. Совершенствование методики анализа бюджета и межбюджетных отношений территории / Т.В. Бубновская // Вестник ТГЭУ – 2005. – №3. – С. 74-83
3. Бюджетний моніторинг: Аналіз виконання бюджету за 2013 рік / [Зубенко В.В., Самчинська І.В., Рудик А.Ю. та інш.]; ІБСЕД, Проект «Зміцнення місцевої фінансової ініціативи (ЗМФІ-П) впровадження», USAID. – К., 2014. – 75 с.
4. Бюджетний моніторинг: аналіз виконання зведеного та державного бюджету України за 2004 рік (за оперативними даними державного казначейства України). / Проект реформи місцевих бюджетів в Україні, RTI International – К.: 2005. – 135 с.
5. Дець В.Ф. Комплексна оцінка ефективності системи міжбюджетного регулювання в Україні / В.Ф. Дець // Економіка і прогнозування. – 2007. – № 4. – С. 43-54.
6. Корчинський В.Є. Оцінка економічної ефективності бюджетного вирівнювання / В.Є. Корчинський, С.Ю. Колодій // Фінанси України. – 2005. – №5. – С. 12-19.
7. Костирко Л.А. Сучасний стан та тенденції регулювання міжбюджетних відносин в Україні / Л.А. Костирко,

- Н.Ю. Велентейчик // Часопис економічних реформ. – 2011. - № 2. – С. 57-65.
8. Місцеві фінанси: [підручник] / За ред. О.П. Кириленко. – К.: Знання, 2006. – 677 с.
 9. Статистичний збірник "Бюджет України 2006". - К.: Міністерство фінансів України, 2007. - 301 с.
 10. Статистичний збірник "Бюджет України 2013". Виконавці: Калініченко Л.М., Гайдученко Г.В., Пивоваренко Т.А., Тригуб Н.П. - Міністерство фінансів України, 2014. - 244 с.
 11. Статистичний щорічник України за 2009 р. / За ред. О.Г. Осауленка, відп. за випуск Н.П. Павленко. – К.: Держкомстат України, 2010. – 566 с.
 12. Статистичний щорічник України за 2013 рік / За ред. О.Г.Осауленка, відп. за випуск О.А.Вишневецька. – К.: Державна служба статистики України, 2014. – 534 с.
 13. Чугунов І.Я. Бюджетний механізм регулювання економічного розвитку / І.Я. Чугунов. – К.: НІОС, 2003. – 488 с.

References

1. Baldych N.I. Inicijativnija rezultativnosti ta efektyvnosti derzhavnoi' polityky finansovogo vyryvnu-vannja / N.I. Baldych // Teorija ta praktyka derzhavnogo upravlinnja. – 2008. - Vyp. 3 (22). – Rezhym dostupu: http://www.nbu.gov.ua/portal/Soc_Gum/Trdu/2008_3/do_c/3/09.pdf.
2. Bubnovskaja T.V. Sovershenstvovanye metodyky analiza bjudzheta u mezhbjudzhetyh otnoshenij territorij / T.V. Bubnovskaja // Vestnyk TGЭУ – 2005. - №3. – С. 74-83
3. Bjudzhetyj monitoring: Analiz vykonannja bju-dzhetu za 2013 rik / [Zubenko V.V., Samchyn'ska I.V., Rudyk A.Ju. ta insh.]; IBSED, Proekt «Zmichennja miscevoi' finan-sovoi' iniciatyvy (ZMFI-II) vprovadzhennja», USAID. – K., 2014. – 75 s.
4. Bjudzhetyj monitoring: analiz vykonannja zvedenogo ta derzhavnogo bjudzhetu Ukraïny za 2004 rik (za operatyvnymy danymy derzhavnogo kaznachejstva Ukraïny). / Proekt reformy miscevyh bjudzhetyv v Ukraïni, RTI International – K.: 2005. – 135 s.
5. Dec' V.F. Kompleksna ocinka efektyvnosti sys-temy mizhbjudzhetnogo reguljuvannja v Ukraïni / V.F. Dec' // Ekonomika i prognozuvannja. – 2007. - № 4. – S. 43-54.
6. Korchyn'skyj V.Je. Ocinka ekonomichnoi' efektyv-nosti bjudzhetnogo vyryvnuvannja / V.Je. Korchyn'skyj, S.Ju. Kolodij // Finansy Ukraïny. – 2005. - №5. – S. 12-19.
7. Kostyrko L.A. Suchasnyj stan ta tendencii' reguljuvannja mizhbjudzhetyh vidnosyn v Ukraïni / L.A. Kostyrko, N.Ju. Velenteichyk // Chasopys ekonomichnyh reform. – 2011. - № 2. – S. 57-65.
8. Miscevi finansy: [pidruchnyk] / Za red. O.P. Ky-rylenko. – K.: Znannja, 2006. – 677 s.
9. Statystychnyj zbirnyk "Bjudzhety Ukraïny 2006". - K.: Ministerstvo finansiv Ukraïny, 2007. - 301 s.
10. Statystychnyj zbirnyk "Bjudzhety Ukraïny 2013". Vykonavci: Kalinichenko L.M., Gajduchenko G.V., Pyvovarenko T.A., Trygub N.P. - Ministerstvo finansiv Ukraïny, 2014. - 244 s.
11. Statystychnyj shhorichnyk Ukraïny za 2009 r. / Za red. O.G. Osaulenka, vidp. za vypusk N.P. Pavlenko. – K.: Derzhkomstat Ukraïny, 2010. – 566 s.

12. Statystychnyj shhorichnyk Ukraïny za 2013 rik / Za red. O.G.Osaulenka, vidp. za vypusk O.A.Vyshnevs'ka. – K.: Derzhavna sluzhba statystyky Ukraïny, 2014. – 534 s.
13. Chugunov I.Ja. Bjudzhetyj mehanizm reguljuvannja ekonomichnogo rozvytku / I.Ja. Chugunov. – K.: NIOS, 2003. – 488 s.

Велентейчик Н.Ю. Оценка эффективности горизонтального и вертикального регулирования межбюджетных отношений в Украине

В статье определены направления регулирования межбюджетных отношений, уточнены цели, задачи, составляющие и инструменты по каждому направлению. Сформирована система показателей оценки эффективности вертикального регулирования межбюджетных отношений, ориентированных на обеспечение финансовой автономии, сбалансированности местных бюджетов и качества управления местными финансами. Осуществлена оценка эффективности горизонтального регулирования межбюджетных отношений по уточненным показателям: сохранения рангов, коэффициента вариации, бюджетного стимулирования. Выявлены недостатки и факторы, снижающие эффективность регулирования межбюджетных отношений на современном этапе развития Украины.

Ключевые слова: межбюджетные отношения, регулирование, эффективность, оценка, горизонтальное и вертикальное выравнивание, бюджетная обеспеченность, дотация выравнивания, регион.

Velenteichyk N.Ju. Performance evaluation of horizontal and vertical regulation of inter-budgetary relations in Ukraine

The article identifies areas of regulation of interbudgetary relations, clarified the purpose, objectives, components and tools for each area. Established a system of indicators to measure the effectiveness of the vertical regulation of interbudgetary relations, aimed at ensuring financial autonomy, the balance of local budgets and the quality of management of local finances. Evaluated the effectiveness of the horizontal regulation of interbudgetary relations according to the specified indicators: conservation ranks of coefficient of variation, fiscal stimulus. Identified deficiencies and factors that reduce the effectiveness of regulation of interbudgetary relations at the present stage of development of Ukraine.

Keywords: intergovernmental relations, regulation, efficiency, evaluation, horizontal and vertical alignment, fiscal capacity, equalization grant, region.

Велентейчик Наталія Юрїївна: провідний інженер кафедри «Фінанси» Східноукраїнського національного університету імені Володимира Даля, velenteichikna-ta@mail.ru

Рецензент: д.е.н., проф. кафедри «Фінанси» СНУ ім. В.Даля Костирко Л.А.

Стаття подана 26.01.2015 р.

УДК 330.142.22

КОНЦЕПЦІЯ УДОСКОНАЛЕННЯ ФІНАНСОВОГО МЕХАНІЗМУ ФОРМУВАННЯ БАНКІВСЬКОГО КАПІТАЛУ

Веріга Г.В., Катранжи Л.Л.

THE CONCEPT OF IMPROVING THE FINANCIAL MECHANISM FOR THE FORMATION OF BANK CAPITAL

Veriga A. V., Katranzhy L. L.

У статті зроблено критичний аналіз підходів щодо формування капіталу банків, розроблено концепцію удосконалення формування банківського капіталу. Очікуваними результатами реалізації концепції удосконалення формування банківського капіталу є адаптація міжнародних стандартів до формування банківського капіталу, оптимізація структури банківського капіталу з урахуванням пруденційних обмежень, розвиток теорії фінансового левриджу і вимірювання його ефектів у банківській сфері.

Ключові слова: банківський капітал, формування капіталу, концепція удосконалення механізму формування банківського капіталу

Актуальність. Зовнішнє середовище, яке є динамічним і досить часто агресивним, флюктуаційним, складність правової системи, посилення регулювання і нагляду в банківській сфері об'єктивно зумовлюють необхідність аналізу існуючого стану і зміну, у разі необхідності, цільових орієнтирів банківських установ. Вчасність змін є запорукою успіху банківського бізнесу.

Своєрідним «фундаментом» будь-якої банківської установи є її капітал, чим визначається актуальність потреби управління останнім. Від формування банківського капіталу багато в чому залежать можливості фінансової установи здійснювати власну діяльність, розширювати її. Ключову роль у процесі формування капіталу банків відіграє фінансовий механізм формування банківського капіталу.

Аналіз останніх досліджень. Функціонування механізму формування банківського капіталу і окремі аспекти цього питання розглядалися в працях як зарубіжних, так і вітчизняних вчених [1–9]. Разом з цим, зміни зовнішнього середовища, зростання потреби у підвищенні рівня капіталізації банків потребують пошуку шляхів удосконалення фінансового механізму формування банківського капіталу.

Мета статті. Побудова концепції удосконалення фінансового механізму формування банківського капіталу є метою статті.

Виклад основного матеріалу. Існують дві основні моделі управління банківською установою – максимізація прибутку (вартості капіталу) і мінімізація ризиків, а також їх сполучення. На відміну від суб'єктів господарювання реального сектора економіки, банки мають не лише максимізувати прибутковість, але і забезпечити схоронність залучених від клієнтів коштів. Це обумовлює необхідність пруденційного нагляду, який покладено на Національний банк України. Ефективність формування банківського капіталу визначається оптимальним співвідношенням між ризиком, дохідністю і вимогами до капіталу, його достатністю.

Управління формуванням банківського капіталу ґрунтується на фінансовому механізмі формування банківського капіталу, який представляє собою сукупність взаємопов'язаних фінансових методів, важелів, правового й інформаційного забезпечення, відкриту, здебільшого імовірнісну рухливу систему, націлену на таке управління формуванням капіталом, яке забезпечує довгострокову, ефективну діяльність банку і зростання ринкової його вартості підтримки фінансової рівноваги, фінансової гнучкості і достатнього рівня контролю над банком з боку його власників. [10, с. 206]

На сьогодні в Україні спостерігається суттєве скорочення власного капіталу банківської системи через зростання обсягу непокритих збитків і скорочення кількості діючих банків (рис. 1).

Обсяг власного капіталу банківських установ суттєво скоротився у порівнянні з початком 2014 р. Станом на 01.01.2014 власний капітал банківської системи складав 192,6 млрд грн, а вже на 01.06.2015 – 100,8 млрд грн. Власний капітал виявився меншим за статутний через значні непокриті збитки банків. Якщо на 01.01.2014 непокритий збиток становив 46,9 млрд грн, то на 01.06.2015 – 167 млрд грн, збільшившись на 256,07 %. Без врахування неплатоспроможних банків обсяг власного капіталу, звичайно, є більшим і становить 139,8 млрд грн.

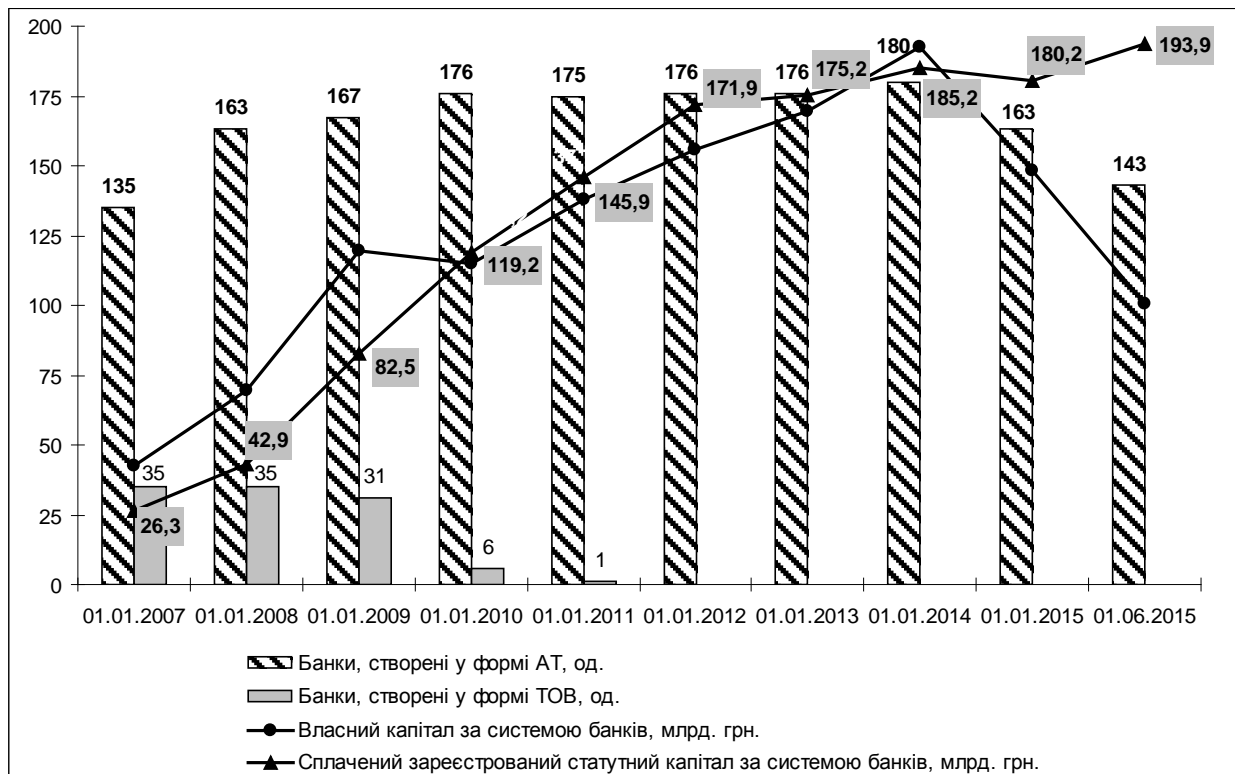


Рис. 1. Кількість банків, що мали ліцензію на здійснення діяльності, за організаційно-правовою формою і розмір їх статутного та власного капіталу. Побудовано за даними [11]

З початку 2014 р. статутний капітал банківської системи зріс на 4,7%, склавши станом на 01.06.2015 193,9 млрд грн. Разом з цим, без врахування неплатоспроможних банків (13 банків) статутний капітал склав 178,5 млрд грн. Станом на 01.04.2015 23 банки (15,54% від загальної кількості банківських установ) мали статутний капітал менший за 120 млн грн.

Отже, підвищення рівня капіталізації банківської системи України і ефективності формування капіталу банків є загальною проблемою. Вирішення проблеми потребує удосконалення фінансового механізму формування банківського капіталу. Багатоаспектність удосконалення фінансового механізму формування банківського капіталу, обумовлює потребу у побудові концепції його удосконалення, мета якої полягає у пошуку форм і методів раціоналізації формування банківського капіталу (рис. 2).

Основою концепції удосконалення формування банківського капіталу є методологія дослідження, що складається з двох рівнів: загальні інституційні теорії і специфічні теорії. Загальні інституційні теорії включають: теорію агентських витрат, теорію асиметричної інформації і теорію порядку фінансування.

Агентські взаємовідносини являють собою контракт, за яким одна чи більше осіб (принципал/принципали) зобов'язують іншу особу (агента) надати послугу від їх імені та в їх інтересах, що, у свою чергу, включає делегування певної частини прав прийняття рішень агенту.

Згідно теорії агентських витрат, організаційно-правова форма банківської установи як акціонерного товариства породжує три типи конфліктів, що зменшують її вартість: «менеджери-акціонери», «акціонери-клієнти», «акціонери-кредитори», для вирішення яких можна використовувати структуру капіталу. З метою уникнення таких конфліктів, на кожній стадії структуризації капіталу повна поінформованість акціонерів є обов'язковою.

У рамках теорії асиметричної інформації сформувалось два основні типи моделей: інвестиційні і сигнальні. Інвестиційні моделі виходять з того, що обираючи ту чи іншу структуру капіталу, менеджери орієнтуються на відносну недооцінку чи переоцінку очікуваних грошових потоків від інвестиційного проекту, яку здійснюють зовнішні інвестори через існування інформаційних асиметрій. За сигнальними моделями структура капіталу використовується як інформаційний передатчик, що видає сигнали зовнішнім інвесторам про поточний стан компанії і її перспективи.

Найкраще розробленою теорією асиметричної інформації є теорія ієрархії, або теорія порядку фінансування (англ. – Pecking order theory / Pecking order model). Відповідно до вказаної теорії пріоритетне місце у джерелах фінансування посідає внутрішнє джерело – нерозподілений прибуток, а якщо виникає потреба у зовнішньому фінансуванні, – кредити, облігації, гібридні цінні папери. Вважається, що джерела зовнішнього фінансування мають бути обрані таким чином, щоби мінімізувати

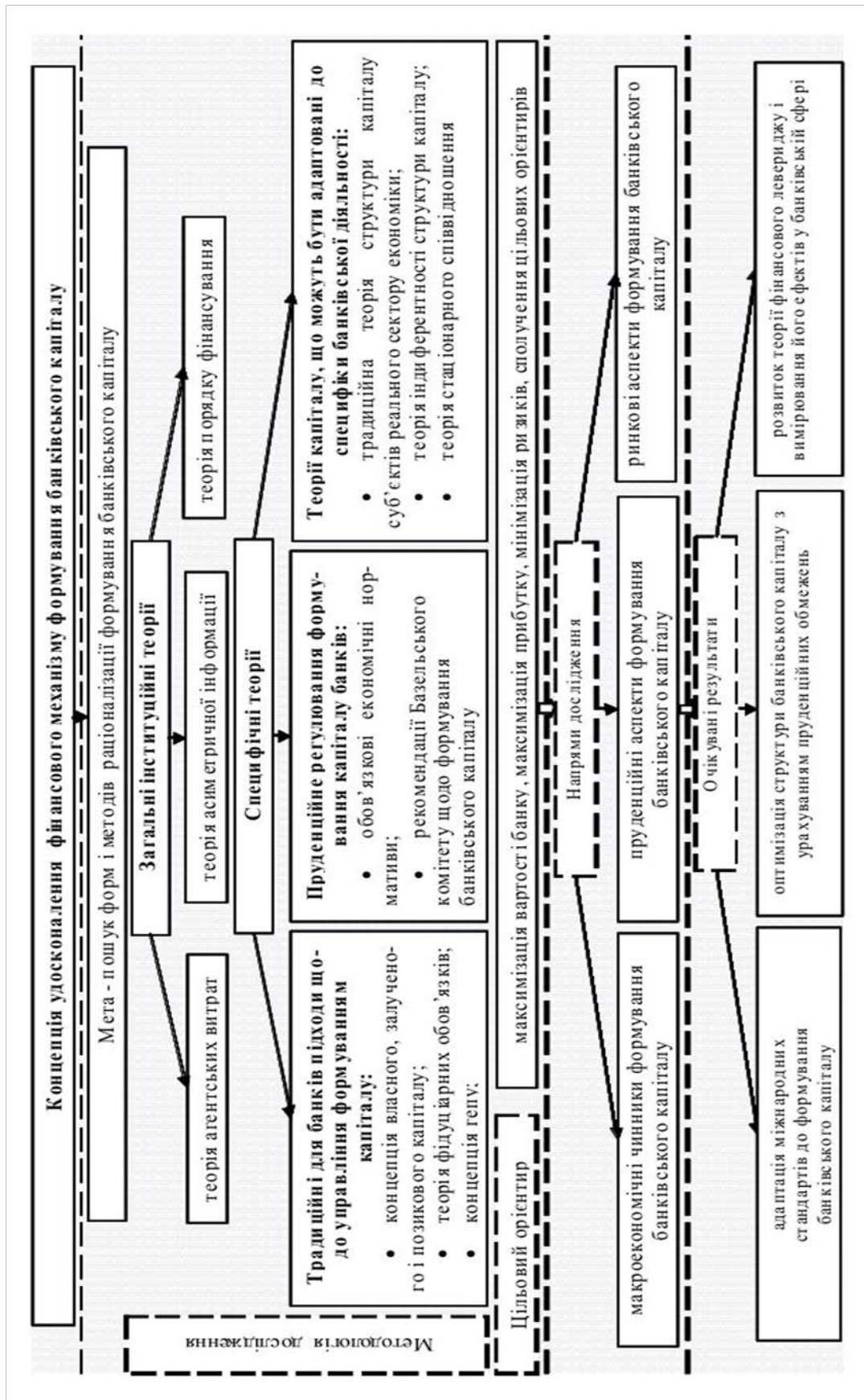


Рис. 2. Концепція удосконалення фінансового механізму формування банківського капіталу

додаткові витрати від асиметричної інформації. Що ж до додаткової емісії акцій, то вона є небажаною і використовується за умови браку інших джерел, оскільки ринок сприймає це як негативний сигнал. Розвиток теорії порядку фінансування для банківського сектора потребує акцентування на важливості субординованого капіталу, який включається до розрахунку регулятивного капіталу, але в балансі банку відображається як зобов'язання. Важливим є також використання інноваційних форм гібридного банківського капіталу – привілейованих акцій, облигацій, конвертованих у прості акції, тощо. З точки зору теорії ієрархій важливим індикатором інвестиційної привабливості компанії є відношення ринкової ціни акції до її бухгалтерської оцінки.

Специфічні теорії представлені трьома основними напрямками: традиційні для банків підходи щодо управління формуванням капіталу; пруденційне регулювання формування капіталу банків; теорії капіталу, що можуть бути адаптовані до специфіки банківської діяльності.

Традиційні для банків підходи щодо управління формуванням капіталу враховують специфіку банківської діяльності і тому, на відміну від теорій капіталу, не потребують адаптації. Разом з цим, традиційні теорії проявляють певну обмеженість, оскільки не можуть пояснити, наприклад, як відбувається процес прийняття рішень щодо формування капіталу (що впливає на прийняття рішень), яким чином забезпечити зростання вартості банківського бізнесу в умовах асиметричної інформації, конфлікту інтересів, як структура капіталу (фінансовий леверидж) впливає на вартість банку і його здатність отримувати прибутки тощо.

Концепція власного, залученого і позикового капіталу є основною серед традиційних підходів щодо управління формуванням банківського капіталу. На відміну від власного капіталу, який належить банку, залучений і позиковий капітал є чужими для банку коштами, його зобов'язаннями перед вкладниками і кредиторами. Залучення капіталу відбувається на депозитній основі. У формуванні залученого капіталу роль банку підпорядкована діям і рішенням вкладників, яким належить ініціатива. При цьому банки розробляють і впроваджують в практику різноманітні способи та прийоми заохочення клієнтів вносити кошти на вклади. Коли йдеться про позичення коштів, банк самостійно визначає необхідний обсяг коштів і строк позики. Сума ж залучених вкладів та строки переважно визначаються вкладниками, виходячи з власних потреб та інтересів.

Концепція власного, залученого і позикового капіталу також пояснює, що позиковим капіталом дозволяють собі користуватися переважно великі, фінансово стійкі банки, що мають вільний доступ до грошового ринку, користуються відповідною довірою кредиторів. Потреба в додатковому капіталі у них пов'язана здебільшого з розширенням активних операцій та регулюванням платоспроможності. І на решті, депозитне залучення коштів потребує від ба-

нку значних витрат на маркетинг та інфраструктуру. Це не дає змогу банку за необхідності оперативного залучити потрібну йому суму коштів [5].

Відмітною особливістю банку як фінансового посередника є наявність фідучіарних обов'язків (англ. – *fiduciary duties*). Під фідучіарними обов'язками розуміють відносини правового або етичного характеру, що ґрунтуються на довірі, коли одна особа, клієнт чи власник (принципал) виражає довіру іншій особі (особам), фідучіарію. Фідучіарій діє на власний розсуд і ризик, виходячи із наявного досвіду, а принципал покладається на нього. Усе це обумовлює такі складові корпоративного менеджменту банку як захист інтересів вкладників, етика працівників банківських установ.

Ще одним з традиційних підходів до управління формуванням банківського капіталу є концепція гепи. Концепція гепи – концепція «розриву», що означає незбалансованість активів і пасивів банку з фіксованою ставкою і ставкою, що змінюється. Управління гепом можна визначити як управління обумовленими рівнями активів і пасивів, які є чутливими до зміни рівня процентної ставки.

Сек'юритизація банківських активів – засіб залучення грошових коштів банком завдяки емісії цінних паперів, які забезпечуються окремим набором банківських активів і грошовими потоками, що ними генеруються, який супроводжується частковим або повним списанням з балансу банку ініціатора. Існує і синтетична сек'юритизація, при якій використовуються похідні кредитні фінансові інструменти. Сек'юритизований актив при цьому, з юридичної точки зору, не продається, а залишається на балансі банку, а ризики, пов'язані з цим активом, передаються власникам похідних інструментів.

Пруденційне регулювання формування банківського капіталу шляхом встановлення економічних нормативів капіталу з боку регулятора і контроль за їх виконанням має за мету забезпечення фінансової стабільності банківської системи, зменшення ризику банківських операцій, забезпечення гарантій прав вкладників і кредиторів. Економічні нормативи капіталу можуть мати відмінності в різних країнах.

До пруденційного регулювання формування банківського капіталу відносяться також рекомендації Базельського комітету щодо формування капіталу. Основними документами Базельського комітету є: «Основні принципи ефективного нагляду» (1997 р.; 2006 р.); «Міжнародна конвергенція щодо вимірювання та вимог до капіталу» – Базель I, 1988 р. (капітал банку для цілей регулювання повинен бути розподілений на капітал першого і другого рівнів, всі активи банку розподіляються на п'ять груп у залежності від ступеня ризику); «Міжнародна конвергенція щодо вимірювання та вимог до капіталу: переглянуті підходи» – Базель II, 2004 р. (існуючий з моменту прийняття механізм розрахунку мінімального рівня достатності капіталу, довівши свою ефективність, доповнюється системою нагляду і взаємодії між банками і наглядовими органами; вве-

дено три компоненти: мінімальні вимоги до капіталу; процедури нагляду і ринкова дисципліна); «Загальні регуляторні підходи до підвищення стійкості банків і банківських систем» і «Міжнародні вимоги до вимірювання ризику ліквідності, стандарти і моніторинг» – Базель III, 2010 р. (введено зміни до пруденційних вимог щодо капіталу і ліквідності, запроваджено буфери капіталу: консерваційний і контрициклічний).

Автори Базеля III сподіваються, що рекомендації сприятимуть зміцненню банківської і фінансової системи. Разом з цим, події останнього часу вказують на те, що, хоча Базель III і не реалізовано в повному обсязі, у банківському колі активно обговорюється перспектива появи Базеля IV. Базельський комітет з банківського нагляду запропонував обмежити використання банками внутрішніх моделей для визначення вимог до капіталу і обмежити свободу у вимірі ризиків. Дані пропозиції являють собою переламний момент Базеля III з точки зору управління ризиками на мікрорівні, що вже називають Базелем IV. Частина банкірів критикує ці кроки як «занадто старанну і помилкову спробу сприяти стандартизації, яка говорить більше про серію невдач банківського регулювання, ніж про недоліки у моделюванні ризиків банків» [12].

Базельський комітет у грудні 2014 р. виступив з пропозиціями про внесення змін щодо якості і порівнянності зважених за ризиком коефіцієнтів достатності капіталу. Перший документ спрямований на стримування банків від зниження їх потреби в капіталі шляхом налаштування внутрішніх моделей з введенням неспецифічного рівня капіталу, що означає – вимоги до розміру капіталу не можуть впасти нижче певного відсотка порівняно зі стандартизованим підходом. Другий документ спрямований на зниження залежності від зовнішніх кредитних рейтингів і на підвищення чутливості ризиків впливу банків. Останні пропозиції зараз актуальні для всіх банків, оскільки переглянутий стандартизований підхід буде використаний для підрахунку нового рівня капіталу.

Від реалізації пропозицій Базельського комітету з банківського нагляду очікуються значні зрушення у тому, як банки і учасники ринку оцінюють зважені за ризиком активи і достатність капіталу. Запропоновані зміни збільшили би порівнянність капіталу і показників достатності капіталу між банками. Крім того, різні підходи до зваження за ризиками є певною формою регуляторного арбітражу.

Стосовно впливу достатності капіталу на показники стійкості банку, то тут виникає двояка ситуація. З однієї сторони, значна частка власного капіталу у структурі капіталу банку дає можливість банку відчувати себе більш впевнено при здійсненні операцій та наданні послуг, крім того у банку є так званий «резервний запас ресурсів» які він може залучити і використовувати (у вигляді позикових коштів), однак при цьому банк не буде мати високої рентабельності, а відповідно і великих прибутків. З

іншої сторони, при збільшенні фінансового левериджу (залежності банку від залучених коштів та їх участі в активних операціях), банк отримує більше прибутків (при рівних умовах діяльності), однак менш впевнено відчуває себе при настанні певних непередбачуваних обставин. Тому, головною метою, у даному напрямі, є визначення оптимальної величини власного капіталу у ресурсах банку, що забезпечить йому нормальну рентабельність і стійкий фінансовий стан [13].

Третю групу специфічних теорій методології дослідження складають теорії капіталу, що можуть бути адаптовані до специфіки банківської діяльності.

Традиційна теорія структури капіталу суб'єктів реального сектору економіки (англ. – Traditional theory) виходить із того, що для компанії вигідно максимально збільшити пропорцію боргових інструментів у фінансуванні своєї діяльності, оскільки боргові зобов'язання є дешевшими за акціонерний капітал. Ця теорія є уразливою, оскільки вона не враховує, що максимізація позикового капіталу призводить до втрати фінансової стійкості і загрози банкрутства, а зростання фінансового ризику обумовлює зростання середньозваженої вартості капіталу.

Теорія індивідуальності структури капіталу дала початок розвитку сучасним теоріям структури капіталу, привернувши увагу до проблеми формування капіталу. Практичне використання цієї теорії передбачає максимізацію застосування позикового капіталу в господарській діяльності господарюючого суб'єкта (це може призвести до втрати фінансової стійкості та банкрутства). В основу теорії індивідуальності покладено положення про неможливість оптимізації ні за критерієм мінімізації середньозваженої його вартості, ні за критерієм максимізації ринкової вартості, оскільки структура капіталу не впливає на ці показники. Незважаючи на наявність значної кількості обмежувальних передумов стосовно відсутності податків й інформаційної асиметрії, транзакційних витрат, однорідності інвесторів та досконалого фінансового ринку, показані умови [14, с. 8], при яких структура капіталу не впливає на вартість компанії.

Традиційна теорія структури капіталу та теорія індивідуальності структури капіталу надають обмежені можливості для дослідження банківського капіталу, який регулюється пруденційними нормами. Їх адаптація до банківської сфери вимагає введення додаткових обмежень, пов'язаних із необхідністю дотримання обов'язкових економічних нормативів, щодо капіталу, зокрема. Їх наявність не зменшує актуальності проблеми визначення оптимального розміру капіталу для кожного окремого банку.

Теорія компромісу (теорія стаціонарного співвідношення) виходить з того, що чим вище рівень боргового навантаження на компанію, тим вище величина створюваних борговим навантаженням додаткових щитів. Оптимальність досягається, коли гранична поточна вартість (англ. – marginal present

value) податкового щита на додатковий борг дорівнює граничній поточній вартості витрат фінансового краху (англ. – financial distress cost) на додатковий борг. Недоліком даної теорії являється неврахування витрат пристосування фактичної структури капіталу до оптимальної, економічної поведінки менеджерів, власників тощо. Адаптація цієї теорії до банківської сфери потребує змістовного наповнення терміну «додатковий борг», тому що існує принципова різниця між залученим і позиковим банківським капіталом, а також уточнення потребує термінологічний апарат, оскільки категорії дефолту та імовірності його виникнення більш повно, ніж банкрутство, описують імовірні сценарії погіршення фінансового стану банківської установи. Важливим фактором, який необхідно врахувати, є терміни існування додаткового боргу банківської установи, які є короткими і дуже короткими порівняно з суб'єктами господарювання реального сектора економіки, а також мотиви його виникнення, пов'язані з необхідністю регулювання ліквідності.

Теорія компромісу передбачає використання різних типів фінансових стратегій (агресивної, помірної, консервативної) і поділяється на статичну та динамічну.

Залежно від відношення осіб, що приймають рішення, до ризику точка компромісу може відхилитися від мінімального значення середньозваженої вартості, що відображає специфіку фінансових рішень у площині ризик-прибутковість [15].

Статична теорія компромісу (англ. – static trade-off theory) виходить із того, що критерієм оптимальної структури капіталу є максимум виграшу при використанні боргу та акціонерного капіталу. Динамічна (англ. – dynamic trade-off theory) теорія компромісу вивчає процес пристосування фактичної структури капіталу до оптимальної.

Безперервні моделі (англ. – continuous time models) за наявності невизначеності, податків та витрат банкрутства, проте без урахування транзакційних витрат, довели, що, компанії, які спроможні у випадку несприятливих подій негайно відновити баланс без суттєвих витрат, мають можливість підтримувати високий рівень боргу з метою отримання виграшу від податкової економії. Такий висновок можна екстраполювати на банківський сектор у частині більш легкого доступу до ресурсів міжбанківського ринку банківських установ із міцним фінансовим станом і високим рейтингом кредитоспроможності позичальника.

Цільовими орієнтирами кожної моделі, які описує та чи інша теорія, можуть бути: максимізація вартості банку, максимізація банківського прибутку, мінімізація ризиків або сполучення цільових орієнтирів. Слід зауважити, що цільовим орієнтирам притаманна альтернативність, тобто вони обираються банком, виходячи з певних умов його функціонування.

Концепція удосконалення фінансового механізму формування банківського капіталу, окрім мети,

методології дослідження і цільових орієнтирів, включає такі обов'язкові складові, як напрями дослідження і очікувані результати.

Дослідження відповідно до розробленої концепції мають проводитися за такими напрями: макроекономічні чинники формування банківського капіталу; пруденційні аспекти формування банківського капіталу і ринкові аспекти формування банківського капіталу.

Очікуваними результатами реалізації концепції удосконалення механізму формування банківського капіталу є адаптація міжнародних стандартів до формування банківського капіталу, оптимізація структури банківського капіталу з урахуванням пруденційних обмежень, розвиток теорії фінансового левеїджу і вимірювання його ефектів у банківській сфері.

Перспективи подальших досліджень: адаптація теорії фінансового левеїджу умов банківської діяльності з урахуванням пруденційних обмежень.

Висновки. Побудована концепція удосконалення фінансового механізму формування банківського капіталу націлена на пошук форм і методів раціоналізації формування банківського капіталу. Методологія дослідження, на яку спирається концепція, представлена загальними інституційними і специфічними теоріями формування капіталу. Визначено напрями дослідження: макроекономічні чинники формування банківського капіталу, пруденційні і ринкові аспекти формування банківського капіталу, а також очікувані результати: адаптація міжнародних стандартів до формування банківського капіталу, оптимізація структури банківського капіталу з урахуванням пруденційних обмежень, розвиток теорії фінансового левеїджу і вимірювання його ефектів у банківській сфері.

Л і т е р а т у р а

1. Роуз П. Банковский менеджмент : предоставление финансовых услуг / П. Роуз ; пер. с англ. М. В. Белова и др. – М. : Дело, 1997. – 743 с.
2. Синки Дж. Финансовый менеджмент в коммерческом банке и в индустрии финансовых услуг / Дж. Синки-мл. ; пер. с англ. А. Левинзон. – М. : Альпина Бизнес Букс, 2007. – 1018 с.
3. Heidorn T. Einführung in das Kapitalstrukturmanagement bei Banken / T. Heidorn, Rupprecht St. Frankfurt an Mein : Frankfurt School, 2009. – 52 S.
4. Gropp R. The determinants of bank capital structure / R. Gropp, F. Heider // European Central Bank : Working paper series, 2009. – 52 P.
5. Алексеенко М. Д. Капітал банку : питання теорії і практики : [монографія] / М. Д. Алексеенко – К. : КНЕУ, 2002. – 276 с.
6. Хаб'юк О. Банківське регулювання та нагляд через призму рекомендацій Базельського комітету / О. Хаб'юк. – Івано-Франківськ : ОІППО ; Снятин : Прут Принт, 2008. – 259 с.
7. Коваленко В. В. Методичні підходи до визначення рівня капіталізації банківської системи / В. В. Коваленко, К. Ф. Черкашина // Фінанси України. – 2010. – № 8. – С. 73–85.

8. Примостка Л. О. Державний капітал у банківській системі України / Л. О. Примостка // *Фінанси, облік і аудит* – 2014. – Вип. 2. – С. 107–119.
9. Рудевська В. І. Вплив концентрації та централізації капіталу на розвиток процесів консолідації в банківському бізнесі / В. І. Рудевська // *Бізнес Інформ.* – 2014. – № 6. – С. 325–329.
10. Катранжи Л. Л. Концептуалізація поняття «механізм формування банківського капіталу» / Л. Л. Катранжи // *Науковий вісник ЧДІЕУ. Серія 1, Економіка.* – Чернівці : ЧДІЕУ, 2010. – № 4. – С. 202–207.
11. Основні показники діяльності банків (за даними НБУ). [Електронний ресурс]. Режим доступу : http://bank.gov.ua/Bank_supervision/dynamics.htm
12. Verma S. Bank regulation : Basel IV sparks banker fury/ S. Verma : [Електронний ресурс] Режим доступу : <http://www.euromoney.com/Article/3433806/Bank-regulation-Basel-IV-sparks-banker-fury.html>
13. Довгаль Ю. С. Сутність фінансової стійкості комерційного банку та ефективні шляхи його залучення / Ю. С. Довгаль, Р. О. Чамара // *Фінансовий простір.* – 2015. – № 1(17). – С. 130–134.
14. Модильяни Ф. Сколько стоит фирма? Теорема MM / Ф. Модильяни, М. Миллер ; пер. с англ. А.М. Семенов. М. : Дело, 2001. – 270 с.
15. Беспалов М. Теоретические подходы к формированию и оптимизации финансовой структуры компании / М. Беспалов // *Финансы: планирование, управление, контроль.* – 2010. – № 6.

References

1. Rouz P. Bankovskij menedzhment : predostavlenye fyansovykh uslug / P. Rouz ; per. s angl. M. V. Belova y dr. – М. : Delo, 1997. – 743 s.
2. Synky Dzh. Fynansovij menedzhment v kommerche-skom banke y v industryu fyansovykh uslug / Dzh. Synky-ml. ; per. s angl. A. Levynzon. – М. : АГрупа Byznes Buks, 2007. – 1018 s.
3. Heidorn T. Einführung in das Kapitalstrukturmanagement bei Banken / T. Heidorn, Rupprecht St. Frankfurt an Mein : Frankfurt School, 2009. – 52 S.
4. Gropp R. The determinants of bank capital structure / R. Gropp, F. Heider // *European Central Bank : Working paper series*, 2009. – 52 P.
5. Aleksejenko M. D. Kapital banku : pytannja teorii i praktyky : [monografija] / M. D. Aleksejenko – K. : KNEU, 2002. – 276 s.
6. Hab`juk O. Bankivs'ke reguljuvannja ta nagljad cherez pryzmu rekomendacij Bazel'skogo komitetu / O. Hab`juk. – Ivano-Frankivs'k : OIPPO ; Snjatyn : Prut Prynt, 2008. – 259 s.
7. Kovalenko V. V. Metodichni pidhody do vyznachennja rivnja kapitalizacii bankivs'koi systemy / V. V. Kovalenko, K. F. Cherkashyna // *Finansy Ukraïny.* – 2010. – № 8. – С. 73–85.
8. Prymostka L. O. Derzhavnyj kapital u bankivs'kij systemi Ukraïny / L. O. Prymostka // *Finansy, oblik i audyt* – 2014. – Vyp. 2. – С. 107–119.
9. Rudev's'ka V. I. Vplyv koncentracii ta centralizacii kapitalu na rozvytok procesiv konsolidacii v bankivs'komu biznesi / V. I. Rudev's'ka // *Biznes Inform.* – 2014. – № 6. – С. 325–329.
10. Katranzhy L. L. Konzeptualizacija ponjattja «me-hanizm formuvannja bankivs'kogo kapitalu» / L. L. Katranzhy //

- Naukovyj visnyk ChDIEU. Serija 1, Ekonomika.* – Chernigiv : ChDIEU, 2010. – № 4. – С. 202–207.
11. Osnovni pokaznyky dijal'nosti bankiv (za danymy NBU). [Elektronnyj resurs]. Rezhym dostupu : http://bank.gov.ua/Bank_supervision/dynamics.htm
12. Verma S. Bank regulation : Basel IV sparks banker fury/ S. Verma : [Elektronnyj resurs] Rezhym dostupu : <http://www.euromoney.com/Article/3433806/Bank-regulation-Basel-IV-sparks-banker-fury.html>
13. Dovgal' Ju. S. Sutnist' finansovoi' stijkosti ko-mercijnogo banku ta efektyvni shljahy jogo zaluchennja / Ju. S. Dovgal', R. O. Chamara // *Finansovyj prostir.* – 2015. – № 1(17). – С. 130–134.
14. Modyl'jany F. Skol'ko stoyt fyрма? Teorema MM / F. Modyl'jany, M. Myller ; per. s angl. A.M. Seme-nov. M. : Delo, 2001. – 270 s.
15. Bespalov M. Teoretycheskye podhody k formyrov-vanyju y optymyzacyyu fyansovoj struktury kompanyy / M. Bespalov // *Fynansy: planirovanye, upravlenye, kon-trol'.* – 2010. – № 6.

Верига А. В., Катранжи Л. Л. Концепция усовершенствования финансового механизма формирования банковского капитала

В статье осуществлен критический анализ подходов к формированию капитала банков, разработана концепция совершенствования формирования банковского капитала. Ожидаемыми результатами реализации концепции совершенствования формирования банковского капитала являются: адаптация международных стандартов к формированию банковского капитала, оптимизация структуры банковского капитала с учетом пруденциальных ограничений, развитие теории финансового левериджа и измерения его эффектов в банковской сфере.

Ключевые слова: банковский капитал, формирование капитала, концепция совершенствования механизма формирования банковского капитала

Veriga A. V., Katranzhy L. L. The concept of improving the financial mechanism for the formation of bank capital

The paper presents a critical analysis of approaches to the formation of capital for banks. The authors have developed the concept of improving the form of bank capital. The expected results of the implementation of the concept of improvement of the formation of bank capital are: the adaptation of international standards for bank capital formation, optimize the structure of bank capital with the prudential limitations, the development of the theory of financial leverage and measure its effects in the banking sector.

Keywords: bank capital, capital formation, the concept of improving the formation mechanism of bank capital

Верига Г.В. д.е.н., професор кафедри обліку і аудиту, Донбаська державна машинобудівна академія

Катранжи Л.Л. ст. викл. кафедри обліку, фінансів і економічної безпеки, ДВНЗ «Донецький національний технічний університет»
katranzhy@rambler.ru

Рецензент: д.е.н., проф. кафедри «Фінанси» СНУ ім. В.Даля Костирко Л.А.

УДК 658.8:005.21

МЕТОДИЧНІ ПІДХОДИ ДО ФОРМУВАННЯ ТА ОЦІНЮВАННЯ МАРКЕТИНГОВОЇ СТРАТЕГІЇ РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВА

Гелевачук З.Й.

METHODICAL APPROACHES ARE TO FORMING AND EVALUATION OF MARKETING STRATEGY OF DEVELOPMENT OF ENTERPRISE

Gelevachuk Z.

В статті наведено наукові підходи до визначення понятійних меж терміну «розвиток підприємства». Запропоновано логіку формування маркетингової стратегії підприємства, що ґрунтується на градації етапів його розвитку та ранжуванні стратегічних альтернатив на основі їх пріоритетності. З метою ефективного управління розвитком підприємства на засадах маркетингу автором сформовано перелік ключових параметрів оцінювання маркетингової стратегії. Це дозволяє оцінити рівень маркетингової стратегічної орієнтації підприємства та сформулювати управлінські рішення щодо підвищення рівня маркетингового управління його стратегічним розвитком.

Ключові слова: розвиток підприємства, маркетингова стратегія, адаптація, зростання, маркетингове управління, критерії розвитку, конкурентні переваги.

Постановка проблеми. В сучасних умовах, коли конкуренція набуває глобальних ознак, особливо важливим стає управління розвитком підприємства на засадах стратегічної маркетингової орієнтації. Глобалізаційні процеси в економіці, формування сучасного суспільства та економіки знань, зростання значення інтелектуально-інформаційних ресурсів, як рушійної сили конкуренції, зумовлюють зміну домінант у стратегічній орієнтації підприємств-виробників. Відтак, трансформація змістовного наповнення маркетингової стратегії від її функціонального до інтегруючого призначення дозволяє відзначити її виключну роль у забезпеченні прогресивного вектору розвитку промислових підприємств у сучасних умовах господарювання.

Аналіз попередніх публікацій. Теоретичною платформою досліджуваної проблематики є фундаментальні праці зарубіжних науковців, зокрема Р. Акоффа, І. Ансоффа, П. Дойля, Б. Карлоффа, Ф. Котлера, Ж-Ж. Ламбена, М. Мак-Дональда, Г. Мінцберга, М. Портера, А. Томпсона, А. Стрікланда, Л. Абалкіна, Г. Азоева, Р. Фатхутдінова та ін. Вагомий внесок у дослідження маркетингових стра-

тегій розвитку внесли вітчизняні науковці, серед яких варто виділити А. Павленка, А. Войчака, І. Решетнікову, В. Герасимчука, Н. Куденко, Т. Циганкову, Н. Чухрай та ін. Однак, не зважаючи на велику кількість наукових праць, проблеми сучасного розвитку підприємств на засадах маркетингу на сьогодні не є остаточно вирішеними і методично забезпеченими. Фрагментарними зокрема є дослідження поліфункціонального характеру маркетингової стратегії, яка у контексті розвитку сучасного підприємства повинна розглядатись не лише як результуючий, а як наскрізний вектор реалізації стратегічного управління.

Метою статті є обґрунтування та розробка методичних підходів до формування та оцінювання маркетингової стратегії розвитку підприємства.

Виклад основного матеріалу. Передумовою дослідження маркетингових аспектів розвитку підприємства є систематизація понятійно-категоріального апарату даної дефініції. Найбільш ґрунтовне пояснення сутності поняття «розвиток» представлено у Філософському енциклопедичному словнику, де визначено, що розвиток – це незворотна, спрямована, закономірна зміна матеріальних та ідеальних об'єктів; один із загальних видів зв'язку [1, с. 555]. Розвиток – термін, що позначає «процес росту, розмаху, розквіту, процвітання; рух, хід, поступ» [2, с. 20]. В більш широкому розумінні поняття «розвиток» - процес закономірних змін, перехід із одного стану в інший більш досконалий; у результаті розвитку виникає нова якість, стан об'єкта – його складу і структури [3]. С. Ожегов під розвитком розуміє «процес закономірної зміни, переходу з одного стану в інший, більш досконалий» [4, с. 643].

На думку Й. Шумпетера, який першим надав цілісне уявлення про механізм функціонування та розвитку економіки, існує чітке розмежування між процесом пристосування системи в рамках її кругообігу, тобто простого відтворення (статика), і процесом розвитку, який порушує і перетворює всю стру-

ктуру кругообігу (динаміка). Відтак, розвиток, як відмічає Й. Шумпетер, є зміною траєкторії, за якою здійснюється кругообіг [5, с. 52].

Отже, на нашу думку диференціація змістовно-логічного наповнення цієї категорії виражається крізь призму наступних позицій: розвиток – реалізація поставлених цілей; наслідок процесу адаптації до середовища; вирішення протиріч та суперечностей, які виникають в системах; прагнення до досконалості, прогресу.

Узагальнення наукових досліджень свідчить про значні розходження у трактуванні економічної сутності розвитку підприємства, розумінні його складових елементів. Нами виокремлено три підходи до визначення понятійних меж терміну «розвиток підприємства» (рис. 1).

Передумовами першого підходу є модель «життєвого циклу підприємств» І. Адізеса [6], відповідно до якої розвиток підприємства розглядається як живий організм, що проходить відповідні етапи. Іншої точки зору дотримується Л. Грейнер, який запропонував модель, що описує розвиток організації через послідовність кризових точок [7]. В цій моделі автор виділяє п'ять стадій розвитку, які відокремлені одна від одної періодами організаційних криз. Варто відзначити, що особливістю першого підходу є ототожнення понять «розвиток» і «зростання», що є неправомірним з огляду на наступне:

розвиток – явище якісне, що відображає особливості внутрішньої природи, стану, організації об'єкта, тоді як зростання – кількісне, призначене для зовнішньої порівняльної характеристики об'єктів і особливостей їх взаємодії;

розвиток виступає мірою досягнення абсолюту, тоді як зростання – тільки мірою відносності існування;

розвиток – процес не обчислюваний (не має межі), зростання – обчислюване (має межу);

перехід кількості в якість відбувається у разі досягнення якоїсь межі кількісного накопичення.

У межах другого підходу (Ю. Погорєлов [8], Н. Цопа [9]) акцентується увага саме на забезпеченні розвитку за рахунок переходу підприємства з одного якісного стану в інший. При цьому кожний стан розвитку підприємства розглядається як такий, що має більш складну структуру та більші можливості для вирішення принципово нових завдань. Розвиток відбувається тоді, коли ріст кількісних показників доходить до певної межі. Вважаємо, що дослідження розвитку підприємства в межах даного підходу дозволяють більш детально проаналізувати ці динамічні процеси.

Відповідно до третього підходу, розвиток підприємства передбачає узгодження інтересів економічних суб'єктів: власників (акціонерів), менеджерів, персоналу і держави. Основним недоліком цього підходу є те, що він не відображає за рахунок саме чого досягається розвиток підприємства [10].

Отже, виокремлені нами підходи можуть бути покладені в основу формування маркетингової стратегії розвитку підприємства. Відповідно до результатів досліджень Е. Короткова [11, с.15], в процесі розробки маркетингової стратегії підприємства варто враховувати, що будь-яка соціально-економічна система має дві тенденції свого існування: функціонування та розвиток. Проведені дослідження дозволили автору зробити висновок про обмеженість такого підходу, що зумовлено наступним: першим етапом будь-яких змін бізнес-єдиниць є адаптація до зовнішніх умов господарювання, що динамічно змінюються під впливом численних, безперервних

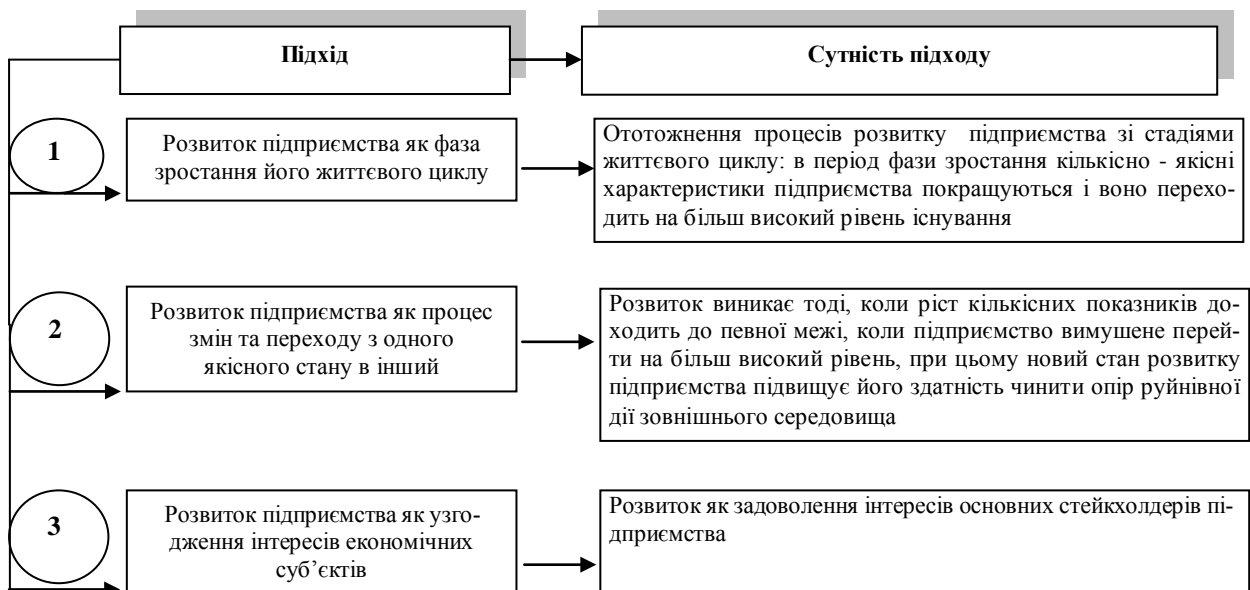


Рис. 1. Підходи до визначення понятійних меж терміну «розвиток підприємства» (сформовано автором)

флуктуацій; адаптація забезпечує підприємству нестійку рівновагу, при цьому реалізація найбільш оптимальної та ефективної маркетингової стратегії створює передумови для кількісного зростання підприємства; акумулювання кількісних проявів зростання підприємства генерує його здатність до розвитку, що ідентифікується якісними параметрами та дозволяє отримати стійку рівновагу; в свою чергу, стійка рівновага є, по суті, відносним поняттям, оскільки залежить від умов зовнішнього середовища в цілому та дій конкурентів зокрема, тобто досягнення певного рівня розвитку не гарантує в перспективі збереження ринкових позицій та нарощення фінансово-економічних результатів, відповідно, процес розвитку є перманентним, що передбачає складний, спіралеподібний процес із певним повторенням пройдених ступенів на новому якісному рівні.

Економічна сутність та змістовне наповнення маркетингових стратегій різних рівнів, дозволяють зробити висновок, що кожний ієрархічний рівень відповідає певному етапу розвитку підприємства (рис. 2). Так, використання маркетингових стратегій інструментального рівня забезпечує лише адаптацію підприємства до умов зовнішнього середовища. Застосування функціональних стратегій формує нарощення кількісних показників, що генерує зростання суб'єкта господарювання. Натомість, реалізація корпоративних маркетингових стратегій сприяє нарощенню якісних показників, що продукують розвиток підприємства.

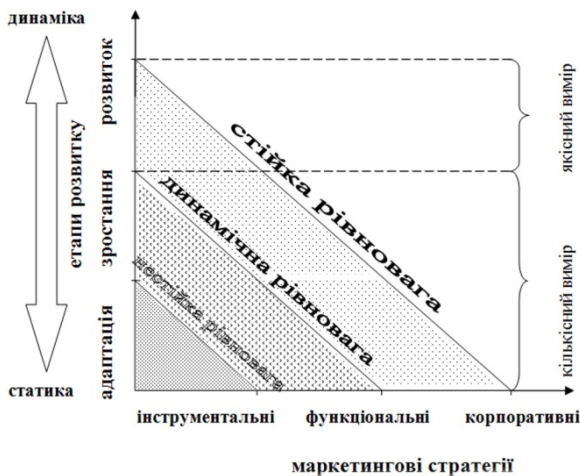


Рис. 2. Логіка формування маркетингової стратегії розвитку підприємства (розроблено автором)

Загальновідомо, що характер розвитку визначається або накопиченням кількісно-якісних змін (еволюція), або різкими стрибками та фазовими переходами (революція).

Оскільки, розвиток представляє собою не прямолінійний рух, а надзвичайно складний, спіралеподібний процес, то підприємство постійно переходить із стійкого стану в нестійкий і навпаки. Варто відзначити, що не зважаючи на цілі функціонування підприємства (виживання на ринку, стабілізація ринкових позицій тощо), відсутність динаміки показ-

ників господарської діяльності свідчить про негативну траєкторію його розвитку. Висока турбулентність зовнішнього середовища періодично призводить до стану нерівноваги економічної системи та вимагає застосування інструментальних маркетингових стратегій, ефективність формування та використання яких дозволяє адаптуватися до змін ринкової ситуації і забезпечити нестійку рівновагу. Інструментальні маркетингові стратегії дозволяють підприємству краще використати свої ринкові можливості через розширення номенклатури товарів та послуг, через урізноманітнення своєї пропозиції на ринку. При цьому здійснюється процес акумуляції інформаційних ресурсів, організаційних здатностей та компетенцій персоналу, що в свою чергу створює передумови для переходу підприємства на більш високий рівень.

У стані нестійкості точка рівноваги може зміщуватися в ту або іншу сторону. Забезпечення позитивного вектору зростання і розвитку підприємства передбачає реалізацію найбільш доцільних функціональних маркетингових стратегій. Їх використання продукує динамічну рівновагу. При цьому, динамічна рівновага не може заходити далі певної межі, щоб не підірвати здатність системи до розвитку і вдосконалення. До того ж ця рівновага є відносним поняттям, оскільки є стійкою лише певний проміжок часу. В результаті підприємство, навіть після успішного переходу в новий стан рівноваги, має тенденцію повертатися на нижчий рівень. Це вимагає постійної координації корпоративних маркетингових стратегій у відповідності з ресурсними та виробничими можливостями суб'єкта господарювання.

Відповідно до попередніх досліджень автора, де виявлено тісний діалектичний зв'язок формування маркетингових стратегій із накопиченням, розвитком конкурентних переваг та виокремлених етапів (адаптація, зростання, розвиток), відзначимо, що інструментальні стратегії маркетингу формують тимчасові конкурентні переваги, функціональні – динамічні конкурентні переваги; корпоративні – стійкі конкурентні переваги. Тимчасова конкурентна перевага, як правило, досягається на рівні суперництва за продукцією та характеризує здатність підприємства більш продуктивно використовувати доступні ресурси. Динамічна конкурентна перевага є обмеженою здатністю підприємства здійснювати суперництво, оскільки у конкурентів можуть з'явитись можливості щодо її нейтралізації. Конкурентна перевага підприємства вважається стійкою, якщо вона є глобальною, тобто стійка у часі, забезпечує стратегічний успіх та не може бути імітована конкурентами.

Враховуючи, що для кожного підприємства характерна певна специфіка виробництва та унікальний набір ресурсів, формування маркетингової стратегії розвитку, з одного боку, повинно відповідати загальноконцептуальним підходам, з іншого, - враховувати індивідуальні особливості функціонування. Дуалістичний характер маркетингової стратегії розвитку проявляється у тому, що вона повинна бу-

ти цілісною і конкретизованою протягом декількох періодів часу, однак при цьому буди наділеною достатнім ступенем гнучкості для модифікації та переорієнтації у зв'язку з динамічними змінами середовища.

Результати проведеного аналізу дозволяють сформулювати авторське трактування економічної сутності маркетингової стратегії розвитку підприємства як унікальної комбінації маркетингових стратегій різних рівнів (корпоративних, функціональних, інструментальних), що визначається ринковими, ресурсними та виробничими факторами та спрямована на досягнення стійких конкурентних переваг.

Також варто відзначити, що поетапна реалізація маркетингової стратегії розвитку повинна забезпечити оптимальну позицію підприємства у зовніш-

ньому середовищі. Визначаючи позиціонування як індикатор ефективності корпоративних маркетингових стратегій ми дотримуємося підходів К. Койна, Е. Райса та Дж. Траута, які відзначають, що цей показник доречно застосовувати не лише до конкретного товару, а й до підприємства в цілому [12, с. 112]. Також особливої уваги набуває розуміння стратегічного позиціонування в межах управління витратами [13]. Викладені вище положення концепції формування маркетингової стратегії розвитку підприємства нами наочно відображені на рис. 3. Сектори представленої схеми диференційовані відповідно до авторської типологізації маркетингових стратегій, які відповідають певному етапу розвитку підприємства.

	АДАПТАЦІЯ	ЗРОСТАННЯ	РОЗВИТОК
	ІНСТРУМЕНТАЛЬНІ МАРКЕТИНГОВІ СТРАТЕГІЇ	ФУНКЦІОНАЛЬНІ МАРКЕТИНГОВІ СТРАТЕГІЇ	КОРПОРАТИВНІ МАРКЕТИНГОВІ СТРАТЕГІЇ
ФУНДАМЕНТАЛЬНИЙ БАЗИС РОЗВИТКУ ОРГАНІЗАЦІЇ	<ul style="list-style-type: none"> закон адаптивності закон впорядкованості закон самозбереження 	<ul style="list-style-type: none"> закон активності закон єдності аналізу і синтезу закон пропорційності 	<ul style="list-style-type: none"> закон синергії закон інерції
ПРИНЦИПИ ФОРМУВАННЯ МАРКЕТИНГОВОЇ СТРАТЕГІЇ	<ul style="list-style-type: none"> гнучкості пріоритетності альтернативності компромисності 	<ul style="list-style-type: none"> збалансованості системності динамічної рівноваги оптимальності 	<ul style="list-style-type: none"> комплексності цілеспрямованості довгостроковості
КРИТЕРІЇ ЕФЕКТИВНОСТІ МАРКЕТИНГОВОЇ СТРАТЕГІЇ	<ul style="list-style-type: none"> мобільність та адаптивність до ринкових змін використання ринкових можливостей мінімізація ризиків 	<ul style="list-style-type: none"> нарощення фінансово-економічних результатів діяльності підприємства максимально ефективного використання ресурсних, виробничих та ринкових факторів 	<ul style="list-style-type: none"> забезпечення стабільного функціонування підприємства створення передумов для формування високих результатів діяльності у довгостроковій перспективі
ПОКАЗНИКИ ЕФЕКТИВНОСТІ МАРКЕТИНГОВОЇ СТРАТЕГІЇ	КІЛЬКІСНІ - зростання частки підприємства на ринку певного товару; - обсяг реалізації продукції (послуг) у натуральному та грошовому вимірах; - прибуток від реалізації продукції (послуг); - забезпечення рентабельності капіталу підприємства	ВІДНОСНІ - темпи зміни балансового прибутку > темпи зміни обсягу реалізації > темпи зміни капіталу > 100%; - темпи зростання обсягів реалізації підприємства > темпи зростання обсягу реалізації конкурентів; - темпи зростання прибутку від реалізації продукції підприємства > темпи зростання прибутку від реалізації конкурентів; - темпи зростання частки підприємства на ринку > темпи зростання ємності ринку	ЯКІСНІ - рівень розвитку бренду; - позиціонування та імідж підприємства на ринку; - ключові компетенції та організаційні здатності

Рис. 3. Методичні підходи до формування маркетингової стратегії розвитку підприємства (розроблено автором)

Таблиця 1

Параметри оцінювання маркетингової стратегії розвитку підприємства (розроблено автором)

Показник
Рівень формалізації маркетингової стратегії підприємства
Взаємоузгодженість маркетингової стратегії із загальнокорпоративною
Особливості реалізації маркетингової стратегії
Розробка критеріїв розвитку підприємства та усвідомлення їх персоналом
Роль маркетингового управління підприємством
Маркетингове планування етапів реалізації маркетингової стратегії
Компетентність персоналу, що задіяний у формуванні та реалізації маркетингової стратегії
Інформаційне забезпечення прийняття управлінських рішень на етапах реалізації стратегії
Управління якістю промислової продукції
Комунікації як складова реалізації маркетингової стратегії
Орієнтація маркетингової стратегії промислового підприємства на споживача
Ефективність використання комплексу маркетингу (4Р)
Орієнтація маркетингової стратегії на формування конкурентних переваг

Таким чином, комплексне розв'язання проблеми стратегічного позиціонування підприємства на ринку знаходиться в площині незадовільного рівня його маркетингової стратегічної орієнтації. Для підтвердження цієї гіпотези, нами був сформований перелік ключових параметрів оцінювання маркетингової стратегії розвитку підприємства (табл. 1).

Оцінювання якісних параметрів маркетингової стратегії здійснюють експертним шляхом (у балах) за наступною шкалою: незадовільний рівень 0-20 балів; низький рівень 21-40 балів; середній рівень 41-60 балів; добрий рівень 61-80 балів; високий рівень 81-100 балів.

Запропоновані експертам параметри оцінювання маркетингової стратегії, що представлені у табл. 1 дозволять з отриманих даних визначити наскільки високим є рівень компетенцій персоналу, що задіяний у реалізації маркетингової стратегії; як здійснюється і наскільки ефективним є маркетингове планування діяльності; пріоритетність критеріїв розвитку підприємства та формування його іміджу на вітчизняному та світовому ринку; формування стійких конкурентних переваг; рівень інформаційного забезпечення прийняття управлінських рішень на етапах реалізації маркетингової стратегії; пріоритетність маркетингового управління в інтеграції функціональних сфер та бізнес-процесів підприємства.

Висновки. В результаті проведеного дослідження нами уточнено сутність дефініції «розвиток підприємства», надано авторське визначення даного поняття та структуровано концептуальні засади формування маркетингової стратегії розвитку підприємства. Також нами з'ясовано, що розмежування процесу розвитку підприємства на етапи (адаптація – зростання – розвиток) дозволяє розробити та обґрунтувати методичні підходи до формалізації процесу оцінювання маркетингової стратегії розвитку підприємства. Таким чином, розвиток підприємства в сучасному глобальному середовищі може відбуватися на засадах стратегічної маркетингової орієнтації, що ґрунтуються, по-перше, на загальних законах функціонування підприємства як відкритої системи;

по-друге, на диференційованих, у залежності від рівня розвитку, пріоритетах та принципах; по-третє, на критеріях ефективності маркетингової стратегії розвитку та градації ключових моніторингових показників (адаптація – кількісні, зростання – відносні, розвиток – якісні). Відтак, вектор розвитку підприємства визначатиметься переходом кількісних показників у якісні, які визначають принципово новий стан підприємства як складної відкритої системи.

Л і т е р а т у р а

1. Філософський енциклопедичний словник / за ред. В.І. Шинкарука. – К.: Абрис, 2002. – 742с.
2. Новий тлумачний словник української мови: в 3т. / укл. В. Яременко, О. Сліпушко. – 2-е вид. – К.: Аконті, 2005. – Т.3. – 928 с.
3. Большой экономический словарь / под ред. А.Н. Азрилияна. – 7-е изд., доп. – М.: Ин-т новой экономики, 2004. – 1472 с.
4. Ожегов С.И. Толковый словарь русского языка / С.И. Ожегов, Н.Ю. Шведова; Русская академия наук. – М.: Азбуковник, 1998. – 944 с.
5. Шумпетер Й.А. Теория экономического развития: исследование предпринимательской прибыли, капитала, кредита, процента и цикла конъюнктуры / Й.А. Шумпетер; [пер. с нем. В.С. Автономова, М.С. Любский, А.Ю. Чепуренко]. – М.: Прогресс, 1982. – 456 с.
6. Фидонович С.Р. Теория жизненных циклов И. Адизеса и российская действительность / С.Р. Фидонович, Е.И. Кушелевич // Социологические исследования. – 1996. – № 10. – С. 63-71.
7. Павлуцкий А. Менеджмент третьего тысячелетия: системно-эволюционный подход к развитию организаций / А. Павлуцкий, О. Алехина // Управление персоналом. – 2001. – № 2. – С. 66-68.
8. Погорелов Ю.С. Развитие предприятия: понятия та види / Ю.С. Погорелов // Культура народов Причерноморья. – 2006. – №88. – С.75-81.
9. Цопа Н.В. Диалектика основных понятий системы развития предприятий / Н.В. Цопа // Экономические науки: зб. наук. пр. Луцкого нац. техн. ун-ту. – Луцьк: ЛНУ, 2008. – Вип. 5 (18), ч. 2. – С. 361 - 370.
10. Пушкар А.И. Моделирование управления развитием предприятий на основе согласования интересов эконо-

- номических субъектов / А.И. Пушкар, Л.В. Потрашкова // Экономическая кибернетика. – 2003. – № 1-2. – С. 22-33.
11. Путятин Ю.А. Финансовые механизмы стратегического управления развитием предприятия / Ю.А. Путятин, А.Н. Тридед. – Харьков: Основа, 1999. – 488 с.
 12. Койн К. Как упорядочить процесс разработки стратегии / К. Койн, С. Субраманьям // Экономические стратегии. – 2001. – №4. – С. 83-91.
 13. Зяйлик М. Ефективність використання маркетингових стратегій // М. Зяйлик, О. Вівчар / Галицький економічний вісник. – 2011. – № 2 (31). – С. 166 – 173.
 12. Kojn, K. (2001), Как uporiadochyt' protsess razrabotky stratehyy / K. Kojn, S. Subraman'iam // Ekonomycheskye stratehyy. - vol.4. - pp. 83-91.
 13. Ziajlyk, M. (2011), Efektyvnist' vykorystannia marketynhovykh stratehij // M. Ziajlyk, O. Vivchar / Halys'kuj ekonomichnyj visnyk.-vol. 2(31). - pp. 166 – 173.

References

1. Filososf'kyj entsyklopedychnyj slovnyk / za red. V.I. Shynkaruka. – K.: Abris, 2002. – 742с.
 2. Novyj tlumachnyj slovnyk ukrains'koi movy: v 3 t. / V. Yaremenko, O. Slipushko. – 2 vyd. – K.: Akonit, 2005. – Т.3. – 928 p.
 3. Bol'shoj ekonomycheskij slovar' / pod red. A.N. Azylyiana. – 7-e yzd., dop. – M.: Yn-t novoj ekonomyky, 2004. – 1472 p.
 4. Ozhehov, S.Y. (1998), Tolkovyj slovar' russkoho iazyka / S.Y. Ozhehov, N.Yu. Shvedova; Russkaia akademyia nauk. – Moscou: Azbukovnyk. – 944 p.
 5. Shumpeter, J.A. (1982), Teoryia ekonomycheskoho razvytyia: yssledovanye predprynimatel'skoj prybyly, kapytala, kredyta, protsenta y tsykla kon'iunktury / J.A. Shumpeter; [per. s nem. V.S. Avtonomova, M.S. Liubskoho, A.Yu. Chepurenko]. – Moscou: Prohress – 456 p.
 6. Fydonovych, S.R. (1996), Teoryia zhyznennykh tsykvov Y. Adyzesa y rossyjskaia dejstvytel'nost' / S.R. Fydonovych, E.Y. Kushelevych // Sotsyolohycheskye yssledovanyia. – vol. 10. – pp. 63-71.
 7. Pavluts'kyj, A. (2001), Menedzhment tret'eho tysiacheletya: systemno-evoliutsyonnyj podkhod k razvytyiu orhanyzatsyj / A. Pavluts'kyj, E. Pavlutskaia, O. Alekhyna // Upravlenye personalom. – vol. 2. – pp. 66-68.
 8. Pohorielov, Yu.S. (2006), Rozvytok pidpryemstva: poniattia ta vydy / Yu.S. Pohorielov // Kul'tura narodov Prychernomor'ia. – vol. 88. – pp. 75-81.
 9. Tsopa, N.V. (2008), Dialektyka osnovnykh poniat' systemy rozvytku pidpryemstv / N.V. Tsopa // Ekonomichni nauky: zb. nauk. pr. Luts'koho nats. tekhn. un-tu. – Luts'k: LNU. – vol. 5 (18). – pp. 361 - 370.
 10. Pushkar', A.Y. (2003), Modelyrovanye upravleniya razvytyem predpriatyj na osnove sohlasovanyia ynteresov ekonomycheskyykh sub'ektov / A.Y. Pushkar', L.V. Potrashkova // Ekonomycheskaia kybernetyka. – vol. 1-2. – pp. 22-33.
 11. Putiatyn, Yu.A. (1999), Fynansovyie mekhanizmy stratehicheskoho upravleniya razvytyem predpriatyia / Yu.A. Putiatyn, A.Y. Pushkar', A.N. Tryded. – Khar'kov: Osnova. – 488 p.
- Гелевачук З.Й.** Методические подходы к формированию и оценке маркетинговой стратегии развития предприятия
- В статье исследованы подходы к определению понятийных границ термина «развитие предприятия». Предложена логика формирования маркетинговой стратегии предприятия, основанная на градации этапов его развития и ранжировании стратегических альтернатив на основе их приоритетности. С целью эффективного управления развитием предприятия на основе маркетинга автором сформирован перечень ключевых параметров оценки маркетинговой стратегии. Это позволяет оценить уровень маркетинговой стратегической ориентации предприятия и сформировать управленческие решения по повышению уровня маркетингового управления его стратегическим развитием.*
- Ключевые слова:** развитие предприятия, маркетинговая стратегия, адаптация, рост, маркетинговое управление, критерии развития, конкурентные преимущества.
- Gelevachuk Z.** Methodical approaches to the formation and evaluation of marketing strategy of enterprise
- In the article the conceptual approaches to defining the boundaries of the term "enterprise development". A logic of formation of marketing strategy, based on graduation stages of its development and the ranking of strategic alternatives based on their priority. In order to effectively manage the development of the enterprise based on the marketing author, a list of key parameters of the assessment of marketing strategy. This allows you to assess the level of marketing strategic orientation of the company and form management solutions to improve the level of marketing management of its strategic development.*
- Keyword:** enterprise development, marketing strategy, adaptation, growth, marketing management, the criteria of competitive advantages.
- Гелевачук Зоя Йосипівна** – ст. викладач кафедри маркетингу, Криворізький економічний інститут ДВНЗ «Київський національний університет»,
zoia-davyda@mail.ru
- Рецензент: д.е.н., проф. кафедри «Фінанси» СНУ ім. В.Дая Костирко Л.А.

УДК 65.011.2:338.14

ПРАГМАТИЧНІ АСПЕКТИ ПОЄДНАННЯ ПАРАЛЕЛЬНОЇ ТА ПОСЛІДОВНОЇ КЛАСИФІКАЦІЙ ВТРАТИ ЗИСКУ У КОНТЕКСТІ ВИРІШЕННЯ ЗАВДАНЬ СЛУЖБИ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ ПІДПРИЄМСТВ

Гостєва І. С.

PRAGMATIC ASPECTS OF COMBINATION OF PARALLEL AND SUCCESSIVE CLASSIFICATIONS OF LOST PROFITS IN THE CONTEXT OF SOLVING PROBLEMS OF ECONOMIC SECURITY SERVICE OF ENTERPRISES

Hosteva I. S.

Розглянуто питання визначення множини класифікаційних ознак втрати зиску та її класифікування, а також виявлено можливості поєднання паралельної та послідовної класифікацій втрати зиску у контексті вирішення завдань служби економічної безпеки підприємств.

Ключові слова: втрата зиску, паралельна класифікація, послідовна класифікація, економічна безпека підприємств.

Вступ до розгляду питання. В сучасних умовах економічного середовища великий пріоритет мають питання забезпечення умов економічного зростання підприємств, на які можуть впливати загальноекономічна ситуація в світі в цілому та в державі зокрема. Економічна ситуація у державі залежить від спроможності забезпечення органами державної влади економічної безпеки як на макrorівні (державна), так і на мікрорівні (суб'єкти господарчої діяльності-підприємства). Однак суб'єкти господарчої діяльності повинні також прикладати зусилля задля забезпечення власної економічної безпеки шляхом створення на підприємствах служб економічної безпеки – відокремлених підрозділів, основною метою яких є розробка комплексу дій, спрямованих на досягнення економічної безпеки підприємства. Службу економічної безпеки створює керівник підприємства, а чисельність її персоналу залежить від декількох факторів, зокрема таких, як чисельність всього підприємства, рівня потенційних та реальних загроз, терміну функціонування підприємства, рівня щомісячного доходу тощо. Так, у США якщо щомісячний дохід підприємства перевищує 10 тис. дол., при штаті підприємства 3 або більше співробітників, то один з них повинен займатися окрім своєї основної діяльності ще й питаннями безпеки [1]. Питання створення служби безпеки на підприємстві має бути економічно доцільним та обґрунтованим, витрати на функціонування служби економічної безпеки не повинні перевищувати 10% від мо-

жливої шкоди [8]. Одним з основних завдань служби економічної безпеки на підприємстві є проведення постійного моніторингу наявних та потенційних загроз та небезпек (як усередині підприємства так і ззовні) з метою досягнення ефективності діяльності та пошуку шляхів уникнення або мінімізації можливої економічної шкоди. Одним з видів такої шкоди може виступати втрата зиску. Цей термін було введено раніше у дослідженнях [3, 6], та було доказано, що термін “втрата зиску” є багатозначним, і тому його оцінювання не можливо проводити лише за одним показником.

З точки зору вивченості та актуальності великий інтерес мають питання виявлення та оцінювання потенційного втрачання зиску та фактично втраченої вигоди як одного з комплексних критеріїв забезпечення економічної безпеки підприємства, що може проявлятися у будь-якій сфері діяльності підприємства, приміром у відносинах з контрагентами, трудових відносинах (зокрема при корпоративних конфліктах та опортуністичній поведінці співробітників), відносинах «принципал-агент», об'єднанні підприємств в інтегровані структури, тощо. Таким чином, втрата зиску може бути наслідком проявів дії чинників небезпеки та загроз економічній безпеці підприємств, отже її величину необхідно враховувати та проводити дії задля мінімізації проявів її наслідків. А для більш чіткого розуміння її сутності та варіативності виникає потреба у виявленні класифікаційних ознак та складанні положення про класифікування показників оцінки “втрат зиску”, а також розгляд можливості поєднання видів класифікацій втрати зиску за певними критеріями, виявлення та оцінка яких нададуть змогу більш якісно вирішувати основні завдання працівникам служби економічної безпеки підприємства.

Аналіз вирішеності питання за літературними джерелами. Серед робіт, які присвячені питан-

ням визначення та оцінювання втрати зиску, найбільш показові вважаємо роботи [2, 3, 5, 6], в яких доведено багатозначність цього терміну, розглянуто його близькість за сутністю з такими категоріями як затрати, видатки, витрати, втрати, альтернативна вартість, ризик. Під втратою зиску запропоновано розуміти узагальнення понять «втрачений зиск» (зиск, що втрачають через невиконання, або неналежне виконання договірних зобов'язань) та «потенційне втрачання зиску» (зиск, що може бути втраченим через хиби у виборі альтернативних варіантів діяльності). Така більш широка категорія характеризує не тільки фактичні результати, але ще характеризує й можливі події, адже недостатньо мати показники розрахунку фактичних значень втраченого зиску, а ще потрібно вміти оцінювати потенційну втрату зиску, що має дати змогу запобігати цієї можливої втрати зиску.

Серед авторів, що присвячували роботи розгляду питань економічної безпеки підприємств можна видокремити О.М. Ляшенко, Г.В. Козаченко, В.П. Пономарьова, Д.П. Пілову, В.І. Ярочкіна, С.Н. Ілляшенка, Е.В. Камишникову, Г.Л. Ляного та інших. Питанням визначення, врахування та оцінки втрати зиску службою економічної безпеки підприємств було присвячено роботу [2], де було доведено, що втрата зиску може бути наслідком проявів дії чинників небезпеки та загроз економічній безпеці підприємств, отже її величину необхідно враховувати та проводити дії задля мінімізації проявів її наслідків. Але питання визначення головних класифікаційних ознак (яких, як було показано раніше може бути занадто багато з прагматичної точки зору) зостається невирішеним.

Таким чином, **метою даної статті** є виявлення прагматично зумовленої множини класифікаційних ознак втрати зиску, побудова паралельної та послідовної класифікацій втрати зиску та розгляд прагматичних аспектів та можливостей поєднання визначених класифікацій у контексті вирішення основних завдань служби економічної безпеки підприємств.

Основна частина дослідження. Загальновідомо, що однією з основних характеристик результатів ефективності господарської діяльності підприємства, а також основною метою функціонування комерційного підприємства, є розмір прибутку, що в свою чергу може виступати в якості умови для визначення рівня економічної безпеки підприємства. Так, у попередніх дослідженнях, (зокрема [2]) було надано визначення економічної безпеки підприємства, як діяльності, що спрямована на попередження та запобігання втрат зиску шляхом проведення діагностики, обліку, визначення, попередження та нейтралізації реальних та потенційних загроз та небезпек та їх наслідків на функціонування підприємства. Втрата зиску може виникати в результаті впровадження будь-якого управлінського рішення на кожній стадії розвитку й функціонування підприємств, тому досить складно сформулювати єдину систему показників оцінки втрат зиску, адже не існує єдиного затвердженого підходу й до самої оцінки втрат зиску у зв'язку із багатогранністю поняття та умовами його використання. Для розуміння сутності терміну «втрата зиску» та його варіативності визначимо основні класифікаційні ознаки та наведемо приклад паралельної класифікації видів втрати зиску (рис. 1).

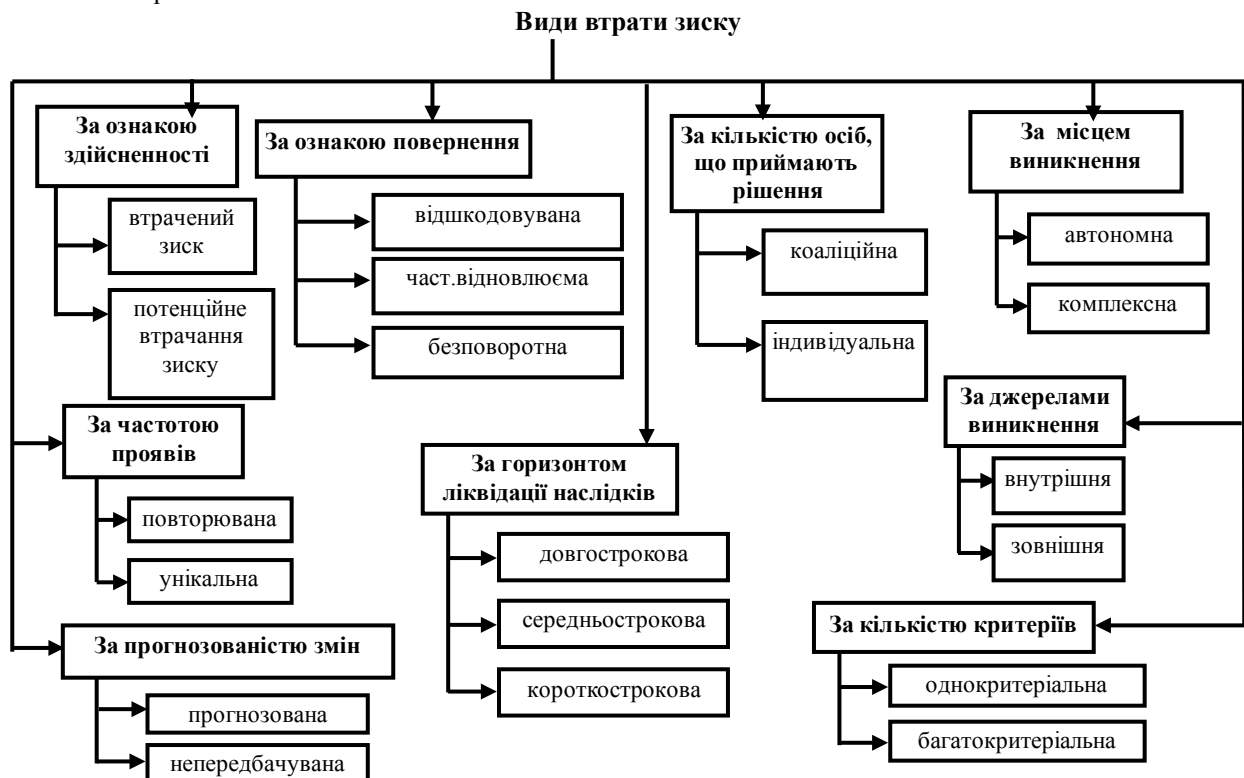


Рис. 1. Приклад паралельної класифікації видів втрати зиску

В сучасних умовах господарювання успішна діяльність підприємства залежить від комплексного прогнозування, обліку та аналізу факторів зовнішнього та внутрішнього середовищ підприємства та проявів їхньої дії, що надає можливість працівникам служби безпеки виявляти та оцінювати внутрішні ресурси і можливості, сильні та слабкі сторони підприємства задля знаходження та попередження потенційних та реальних загроз та небезпек.

Зовнішнє середовище підприємства є складним та рухливим, що уявляє собою нескінчену кількість складових елементів, які взаємодіють в умовах невизначеності. У зв'язку з чим прояви дії факторів зовнішнього середовища можна лише прогнозувати з тією або іншою величиною похибки.

Внутрішнє середовище можна розглядати з двох позицій, виокремлюючи склад його елементів та структуру з одного боку та процеси, що виникають на підприємстві з іншого. Серед основних елементів внутрішнього середовища можна виокремити цілі, завдання, структуру, техніку та технології, персонал, інформацію та ін. Окрему увагу серед складових елементів внутрішнього середовища слід приділити персоналу підприємства, адже від його поведінки, рішень, навичок, вмінь, мотивації, досвіду, кваліфікації напряду залежать результати діяльності підприємства. Згідно з дослідженнями Малера В.С., можна виокремити декілька підходів щодо визначення взаємовідносин робітника з підприємством: «філософію контракта», «філософію долі», та «філософію гостя». Згідно з першим підходом робітника з підприємством пов'язує лише контракт, згідно другого – не тільки контракт, але й загальна доля (співробітники сприймають себе як невід'ємну частину підприємства й не мають власних цілей та інтересів, що відмінні від загальних інтересів підприємства). Згідно до третього підходу (що найбільш властивий сучасній українській економіці) – робітники не ототожнюють свою долю з приналежністю до робочого колективу підприємства, а контракт (як робітник так і роботодавець) не розглядають як обов'язкове керівництво до дії [7, с.11].

Таким чином, внутрішнє середовище є умовним та може бути, навіть, більш невизначеним аніж зовнішнє, тому що воно суб'єктно, адже існують різні коаліції суб'єктів, що мають власну волю та можуть діяти згідно власних інтересів. Але ж лише спільні інтереси в змозі забезпечити стійкість контрагентських відносин та досягнення загальної мети, тому співробітники служби безпеки мають в першу чергу більшу увагу приділяти питанням діагностики та аналізу саме внутрішнього середовища підприємства. Адже співробітник служби безпеки підприємства є некерованим по відношенню до системи і у своїй роботі має прийняти за аксіому те, що кожен співробітник підприємства може мати свої власні амбіції, цілі та інтереси, які не завжди можуть співпадати з загальною метою підприємства, та проводити діяльність щодо попередження опортуністичної поведінки з боку співробітників. Одним з нас-

лідків результатів прояву такої опортуністичної поведінки співробітників підприємства може виступати втрата зиску, що більш детально було досліджено у попередніх роботах, зокрема [4].

Складемо послідовну класифікацію втрати зиску за ознаками, що визначені характеристиками особи, що приймає рішення (рис. 2).

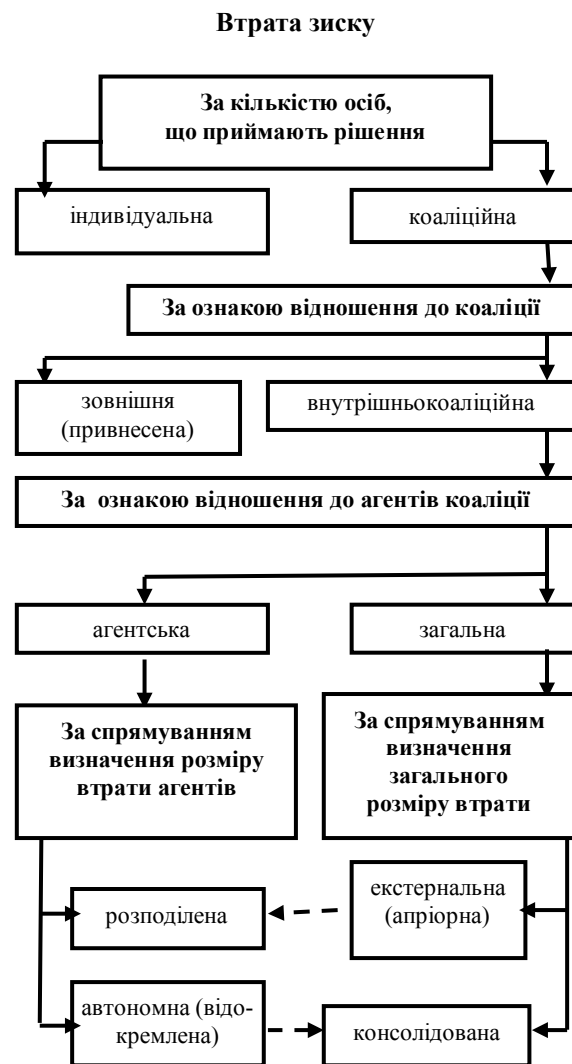


Рис. 2. Види показників втрати зиску агентів коаліції та їхнє місце у класифікації втрати зиску за ознаками, що визначені характеристиками особи, що приймає рішення

Так, згідно з рис. 2 втрата зиску може проявлятися як при прийнятті індивідуальних рішень (втрата зиску, що пов'язана з вибором альтернатив дії) так і колективних рішень (вибір альтернатив визначений в умовах коаліційного вибору альтернатив можливостями розподілу й перерозподілами вигід, причому перерозподіли також є альтернативами дії й також підлягають протиставленню й вибору). Сукупність контрагентів при прийнятті колективних рішень розглядаємо як коаліцію кооперованих суб'єктів, що можуть самостійно діяти, та мають власні інтереси. Але тільки спільні інтереси посилюють стійкість контрагентських відносин, а існую-

чі інструменти теорії нестратегічних ігор надають змогу обґрунтувати кооперовані рішення, тобто такі коаліційні плани дії, що відповідають спільним інтересам.

Інші послідовні класифікації втрати зиску (подібні до класифікації за ознакою кількості осіб, що приймають рішення) можна також скласти і за іншими ознаками, наведеними у паралельній класифікації, адже існує можливість поєднання паралельної та послідовної класифікацій.

Так, для більш ширшого розуміння сутності терміну «втрата зиску», згідно з його вищенаведеним визначенням, складемо послідовну класифікацію видів втрати зиску за ознакою здійсненності (рис. 3), де:

ШТ – штрафні санкції;

ВШ – санкції, спрямовані на відшкодування шкоди;

О-ГС – оперативно-господарчі санкції;

АК – адитивний інтегрований критерій;

ВК – вибірковий інтегрований критерій;

КОЧВМ – критерій, опосередкований через втрачену можливість;

МК – мультиплікативний критерій;

ЗК – змішані критерії.

Так, згідно з рис. 3 можна побачити, що втрату зиску за ознакою здійсненності може бути поділено на втрачений зиск (фактичну втрату зиску) та потенційне втрачання зиску (зиск, що може бути втрачено у зв'язку із невірним вибором альтернатив діяльності). Термін фактичний втрачений зиск широко використовують в юридичній практиці, його застосовують при обґрунтуванні претензій пов'язаних з невиконанням, або неналежним виконанням контрагентами своїх зобов'язань. Але практика господарювання вказує на більшу актуальність не оцінки обґрунтованих претензій відшкодування (це питання є досить розглянутим, зокрема у юриспруденції), а на оцінку вартості хиб прийняття управлінських рішень, тобто не фактичних значень втраченого зиску, а оцінки значень потенційного втрачання зиску, адже оцінювання втрати зиску та мінімізації його негативних наслідків є одним з головних завдань служби економічної безпеки підприємства. Тому виникає необхідність проведення більш детальної класифікації потенційного втрачання зиску.



Рис. 3. Види показників втрати зиску та їхнє місце у класифікації втрати зиску за ознакою здійсненності



Рис. 4. Деталізація потенційного втрачання зиску за ознакою використання критеріїв правил вибору

Приклад деталізації потенційного втрачання зиску наведено на рис. 4, згідно до якого величину втрачання зиску може бути розраховано за допомогою використання критеріїв правил вибору. Більш детально використання правил вибору у оцінці потенційного втрачання зиску було розглянуто у роботі [5], згідно з результатами якої сума показника втрачання зиску, розрахована за різними правилами вибору може значно відрізнятись. Найбільш ефективним було признано використання змішаних критеріїв (зокрема критерій Севіджа-Лапласа).

Висновки та шляхи подальшого дослідження Таким чином, класифікація втрати зиску за різними ознаками є досить складною та багатогранною, а види втрат зиску можуть перетинатися між собою. Тому дуже складно скласти вичерпну класифікацію не тільки показникам оцінки втрати зиску, але й виявити всі можливі її види. Проте саме можливість поєднання паралельної та послідовної класифікацій втрати зиску є досить важливим насаперед для спеціалістів служби економічної безпеки підприємств, які у своїй роботі повинні перш за все проводити діагностику внутрішнього середовища, аналізувати можливість виникнення втрати зиску, визначати її вид та проводити оцінювання потенційного втрачання зиску шляхом постійного моніторингу за можливими та наявними небезпеками та загрозами підприємства задля запобігання економічній шкоді та мінімізації втрат зиску. Інваріантність оцінок втрати зиску свідчать про потребу у визначенні комплексного показника або системи (чи групи) показників оцінювання втрати зиску. Складення більш детальної класифікації видів втрати зиску надає можливості враховувати більшу кількість небезпек та загроз задля створення систем (чи груп) показників оцінки втрати зиску за кожною класифікаційною ознакою, що є частиною завдання подальшого дослідження.

Л і т е р а т у р а

1. Артемьев В. Экономическая безопасность предприятия // <http://hrliga.com/index.php?module=profession&op=view&id=718>.
2. Гостева І.С. Втрата зиску як наслідок сукупності дії чинників безпеки та загроз економічній безпеці інтегрованих підприємств // Вісник Східноукраїнського національного університету ім. В. Даля. — 2011. — № 3(157). — с.52-59.
3. Гостева І.С. Обзор и сопоставление подходов определения категории упущенной выгоды // Матеріали Всеукраїнської науково-практичної конференції молодих вчених «Сучасні проблеми соціально-економічного розвитку України» – Дніпропетровськ: ДНУ, 2005, с. 121-122.
4. Гостева І.С. Противодействие оппортунизму в системе поддержания устойчивости кооперативного поведения службой экономической безопасности интегрированного предприятия // Матеріали I Всеукраїнської науково-практичної конференції «Безпекознавство: теорія та практика.» Луганськ, 2013 (http://thesis.at.ua/publ/bezpekoznavstvo_teoriya_ta_praktika/gosteva_i_s_protivodejstvie_opportunizmu_v_sisteme_

- [podderzhanija_ustojchivosti_kooperativnogo_povedenija_sluzhboj_ekonomicheskoy/4-1-0-96](http://thesis.at.ua/publ/bezpekoznavstvo_teoriya_ta_praktika/gosteva_i_s_protivodejstvie_opportunizmu_v_sisteme_podderzhanija_ustojchivosti_kooperativnogo_povedenija_sluzhboj_ekonomicheskoy/4-1-0-96))
5. Кривуля П. В., Гостева І. С. Зіставлення втрати зиску альтернативних проектів згідно різним правилам вибору // Управління проектами та розвиток виробництва. Зб. наук. праць. Вип. 4(16). — Луганськ: СХУ ім. В. Даля, 2005. — С. 115-125.
 6. Кривуля П. В., Гостева І.С. Різновиди показників потенційної втрати зиску у задачах прийняття кооперативних рішень // Економіка. Менеджмент. Підприємництво. Зб. наук. праць Східноукраїнського національного університету імені Володимира Даля. Вип. 14. Ч.2. — Луганськ: СХУ ім. В. Даля, 2005, с.199-217.
 7. Малер В.С. Контрактные отношения в «Экономике физических лиц»: автореф. дис. .. канд. экон. наук: (08.00.05) /В.С. Малер; Гос. институт управления.- М.:2009.- 25 с.
 8. Саньков А. В. Планирование службы безопасности на предприятии// <http://stopzlo.su/sluzhba-bezopasnosti/planirovanie-raboty-sluzhby-bezopasnosti-na-predpriyatii.html>

References

1. Artem'yev V. Ekonomicheskaya bezopasnost' predpriyatiya // <http://hrliga.com/index.php?module=profession&op=view&id=718>.
2. Gosteva I.S. Vtrata zisku yak naslidok sukupnosti dii chinnikov nebezpeki ta zagroz yekonomichny bezpetsi integrovanih pidpriemstv // Вісник Східноукраїнського національного університету ім. В. Даля. — 2011. — № 3(157). — с.52-59.
3. Gosteva I.S. Obzor i sopostavlennye podkhodov opredeleniya kategorii upushchennoy vygody // Матеріали Всеукраїнської науково-практичної конференції молодих вчених «Сучасні проблеми соціально-економічного розвитку України» – Дніпропетровськ: ДНУ, 2005, с. 121-122.
4. Gosteva I.S. Protivodeystviye opporunizmu v sisteme podderzhaniya ustoychivosti kooperativnogo povedeniya sluzhboy ekonomicheskoy bezopasnosti integrirovannogo predpriyatiya // Матеріали I Всеукраїнської науково-практичної конференції «Безпекознавство: теорія та практика.» Луганськ, 2013 ([http://thesis.at.ua/publ/bezpekoznavstvo_teoriya_ta_praktika/gosteva_i_s_protivodejstvie_opportunizmu_v_sisteme_](http://thesis.at.ua/publ/bezpekoznavstvo_teoriya_ta_praktika/gosteva_i_s_protivodejstvie_opportunizmu_v_sisteme_podderzhanija_ustojchivosti_kooperativnogo_povedenija_sluzhboj_ekonomicheskoy/4-1-0-96)
5. Krivulya P. V., Gosteva I. S. Zistavleniya vtrati zisku al'ternativnykh proyektami ta rozvitok vrobniitstva. Zb. nauk. prats'. Vyp. 4(16). — Lugans'k: SNU ім. V. Dalja, 2005. — S. 115-125.
6. Krivulya P. V., Gosteva I.S. Ríznovidy pokaznikiv potentsiynoi vtrati zisku u zadachakh priynyattya kooperativnykh ríshen' // Економіка. Менеджмент. Підприємництво. Зб. наук. праць Східноукраїнського національного університету імені Володимира Даля. Вип. 14. Ч.2. — Луганськ: СХУ ім. В. Даля, 2005, с.199-217.
7. Maler V.S. Kontraktnyye otnosheniya v «Ekonomike fizicheskikh lits»: avtoref. dis. .. kand. ekon. nauk: (08.00.05) /V.S. Maler; Gosud.institut upravleniya.- M.:2009.- 25 s.
8. San'kov A. V. Planirovaniye sluzhby bezopasnosti na predpriyatii// <http://stopzlo.su/sluzhba-bezopasnosti/planirovanie-raboty-sluzhby-bezopasnosti-na-predpriyatii.html>

Гостева И. С. Прагматические аспекты сочетание параллельной и последовательной классификации потери выгоды в контексте решения задач службы экономической безопасности предприятий

Рассмотрены вопросы определения множества классификационных признаков потери выгоды и её классификации, а также выявлены возможности сочетания параллельной и последовательной классификации потери выгоды в контексте решения задач службы экономической безопасности предприятий.

Ключевые слова: потеря выгоды, параллельная классификация, последовательная классификация, экономическая безопасность предприятий.

Hosteva I. S. Pragmatic aspects of combination of parallel and successive classifications of lost profits in the context of solving problems of economic security service of enterprises

The question of determination the plural of classification signs of lost profits and its classification is considered, and detected possibility of combining parallel and successive classifications of lost profits in the context of solving problems of economic security service of enterprises.

Keywords: loss of profit, parallel classification, a consistent classification, economic security service.

Гостева Ірина Сергіївна – асистент кафедри економіки підприємства, Інститут економіки і управління Східноукраїнського національного університету ім. В. Даля (м. Северодонецьк)
info.ec.snu@yandex.ru

Рецензент: д.е.н., професор Бузько І. Р.

Статтю подано 10.01.2015

УДК 330.47

**ЕКОНОМІЧНА БЕЗПЕКА ІНФОРМАЦІЙНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ
ЯК ЗАПОБІГАННЯ ХИБНИХ РІШЕНЬ****Дорошко М. В., Зінкевич В. О.****INFORMATION PROVIDING ECONOMIC SECURITY
AS AVOIDING OF FALSE DECISION****Doroshko M. V., Zinkevich V. O.**

У статті розглянуто поняття економічної безпеки інформаційного забезпечення, розкрито його сутність як запобігання хибних рішень, показано її місце у економічній безпеці підприємства.

Ключові слова: економічна безпека, інформаційне забезпечення, дані, інформація, загрози.

Постановка проблеми. Нестабільність та невизначеність зовнішніх чинників функціонування суб'єктів підприємництва (нестабільність політичної та соціально-економічної ситуації в державі, регулярна корекція нормативно-правового забезпечення, асиметричний доступ до інформації, корупція тощо) зумовлюють необхідність постійної концентрації зусиль на зменшенні негативного впливу зовнішніх та внутрішніх загроз. Відповідно це і визначає необхідність формування ефективної системи економічної безпеки суб'єктів підприємництва.

Метою статті є дослідження поняття інформаційного забезпечення економічної безпеки підприємства-інвестора та його місце у економічній безпеці підприємства.

Об'єктом роботи є інформаційне забезпечення проектних команд, а її предметом метод та спосіб такого забезпечення.

Аналіз попередніх публікацій. Проблеми формування економічної безпеки інформаційного забезпечення викликають значний науковий інтерес. Різномічні теоретичні засади формування економічної безпеки інформаційного забезпечення суб'єктів підприємництва, зокрема в узагальненому вигляді, деякі аспекти інформаційно-аналітичної діяльності висвітлено у працях Р.С. Сороки, Т.М. Гордієнко, І.Д. Лазаришиної та О.В. Ореншина та інших. Незважаючи на те, що в загальному плані комплекс проблем формування економічної безпеки сформульовано та досліджено достатньо повно, питання інформаційного забезпечення, як і її компоненти, потребують подальшого науково-теоретичного обґрунтування.

Різні автори по-різному інтерпретують поняття «інформаційне забезпечення». Деякі з існуючих визначень подані у табл. 1.

Проаналізуємо визначення, наведені в табл. 1. Одні науковці, визначаючи інформаційне забезпечення, говорять про його мету. Другі - описують форму інформаційного забезпечення. Треті - описують його зміст. Четверті визначають його як комплекс засобів і методів оформлення документації, організації збереження даних, кодування і пошуку інформації про стан і поведінку систем і підсистем управління підприємства. П'яті - як систему, що постачає ресурси, необхідні для прийняття рішення. Тобто наведені визначення характеризують або описують різні аспекти, сторони або частини одного і того ж поняття – інформаційного забезпечення, не розкриваючи його повністю.

Згідно з таблицею, що подана вище, інформаційне забезпечення визначається через й інформацію, й дані. Але сутність цих понять різна і у роботі вони будуть використовуватися у різних змістах. Розглянемо та порівняймо поняття «дані» та «інформація».

Дані - відомості, представлені у певній знаковій системі і на певному матеріальному носії для забезпечення можливості зберігання, передачі, прийому і обробки.

У Великому тлумачному словнику дається таке визначення терміну «дані». Дані - це тексти, таблиці, інструкції, відомості про факти, явища і таке інше, представлені у буквено-цифровій, числовій, тестовій, звуковій або графічній формі.

Вікіпедія дає наступне визначення. Дані - відомості, факти, показники, виражені як в числовій, так і будь-який інший формі.

Науковці АФНОР надають своє поняття. Дані - факт, поняття чи інструкції, представлені в умовній формі, зручній для пересилання, інтерпретації та обробки людиною або автоматизованими засобами.

Визначення поняття «інформаційне забезпечення» різними авторами

Автори	Визначення
М.Твердохліб, Т.Писаревська, А.Берега	Інформаційне забезпечення – це сукупність форм документів різних видів призначення, нормативної бази та реалізованих рішень щодо обсягів, розміщення і форм існування інформації, яка використовується в інформаційній системі під час її функціонування на об'єкті управління [11]
С. Мочерний	Інформаційне забезпечення – це інформація, необхідна для управління економічними процесами, яка зберігається в базах даних інформаційних систем [14]
Н. Єрмошенко	Інформаційне забезпечення – це комплекс методів і засобів документального, фактографічного і концептографічного обслуговування, що використовується для задоволення інформаційних потреб у конкретній науково-технічній ситуації або у розв'язанні управлінських завдань [15]
Ф. Воройський	Інформаційне забезпечення – це сукупність процесів з підготовки і надання спеціально підготовленої інформації для розв'язання управлінських, наукових, технічних та інших завдань відповідно до етапів їх розв'язання [2]
Л. Мельник, С. Ілляшенко, В. Касьяненко	Інформаційне забезпечення виробництва – це забезпечення виробництва необхідними інформаційними засобами, включаючи формування інформаційної впорядкованості виробничих процесів [3]
О. Матвієнко	Інформаційне забезпечення – це оперативне використання інформації як стратегічного ресурсу з метою забезпечення конкурентоспроможності організації [9]
Т.Смачило	Інформаційне забезпечення – це сукупність реалізованих рішень за обсягами, розміщенням і формами організації інформації, яка циркулює в системі управління під час її функціонування [10]
Т.Закупень	Інформаційне забезпечення управління – це організація цілеспрямованих масивів інформації та інформаційних потоків, яка передбачає збирання, зберігання, опрацювання і передавання інформації з метою аналізу одержаних результатів для підготовки, обґрунтування і прийняття управлінських рішень органами управління [3]
Е.В.Афанасьєв, В.М.Ярошенко	Інформаційне забезпечення - сукупність документів і знаходяться в них даних, а також методів і засобів їх отримання, організації, зберігання та обробки [4]
В. Головащенко	Інформаційне забезпечення - система збору, обробки, зберігання даних і фактів, які в сукупності здатні впливати на прийняття управлінських рішень [7].

На думку Н.Вінера інформація - позначення змісту, отриманого з зовнішнього світу в процесі нашого пристосування до нього і пристосування до нього наших почуттів .

В.Пономаренко визначає інформацію як сукупність знань, що є об'єктом нагромадження, реєстрації, передачі, збереження, оброблення

На думку А. Урсула інформація – це різноманітність знань, яку один об'єкт містить про інший, це є взаємна, відносна різноманітність знань .

У роботі К. Шенона інформація – це невизначеність, яка скорочується, знімається .

Теорія управління до інформації відносить тільки ті повідомлення, які містять у собі нові знання, знижують рівень невизначеності та необізнаності.

У всіх трьох наданих вище поняттях даних є одна загальна думка, що дані це відомості, які мають символічну форму. В.Пономаренко, А. Урсул та К. Шенон погоджуються з тим, що інформація – це знання.

Порівнявши визначення понять можна зробити висновок що: даними називаються факти, документи та інші відомості, що представлені у вигляді знаків, а інформацією є прирощення знання, яке отримує одержувач цих даних. Дані є джерелом інформації, які, однак, самі по собі не мають жодної користі. Таким чином, інформаційне забезпечення являє собою дані, а його ціллю є забезпечення користувача інформацією.

У ринкових умовах господарювання підприємство, як відкрита система, функціонує у складному зовнішньому середовищі, що характеризується нестабільністю та постійною динамікою. Таке середо-

вище змушує керівництво швидко адаптуватися до нових умов, потребує знання законів розвитку та пошуку шляхів виживання в ринковій економіці, врахування чинників невизначеності та нестійкості економічного середовища.

Найважливішими факторами, що впливають на економічну безпеку підприємства, є ступінь досконалості законодавчої бази, рівень оподаткування, доступ на світові ринки збуту, інвестиційна привабливість регіону, держави. Насамперед, економічна безпека підприємства залежить від економічної безпеки держави, регіону, адже ґрунтується на їхньому фінансовому, сировинному та виробничому потенціалі, перспективах розвитку. Наявність багаторівневої концепції економічної безпеки господарюючих суб'єктів усіх рівнів дає можливість забезпечити передбачуваність зовнішніх загроз підприємствам.

Проаналізуємо сутність поняття «економічна безпека». У табл. 2 наведений перелік визначення поняття «економічна безпека» вітчизняними авторами.

Виклад основного матеріалу. Підсумовуючи таблицю подану вище можна стверджувати, що існує декілька підходів до визначення економічної безпеки. О.С. Іванілов, Л. Юрович, В. Тамбовцев сходяться у тому що економічна безпека - це стан систем підприємства та організації в цілому. О.С. Іванілов та Н. Капустін характеризують економічну безпеку як сукупність чинників, що забезпечують суб'єкту господарювання нормальні умови їхньої діяльності. П. В. Кривуля, М. В. Дорошко, І.С. Гостева визначають економічну безпеку як оцінку господарських відносин.

Т а б л и ц я 2

Визначення поняття «Економічна безпека»

№	Автор	Визначення
1	О.С. Іванілов	Економічна безпека – це стан захищеності усіх систем підприємства при здійсненні господарської діяльності в певній ситуації[1];
2	О.С. Іванілов	Економічна безпека – стан всіх ресурсів підприємства (капіталу, трудових ресурсів, інформації, технологій, техніки, прав) та підприємницьких здібностей, при якому можливе найефективніше їх використання для стабільного функціонування і динамічного науково-технічного та соціального розвитку, здатність запобігати або швидко нівелювати різні внутрішні та зовнішні загрози[1];
3	О.С. Іванілов	Економічна безпека – сукупність організаційно-правових, режимно-охоронних, технічних, технологічних, економічних, фінансових, інформаційно-аналітичних та інших методів, спрямованих на усунення потенційних загроз та створення умов для забезпечення ефективного функціонування суб'єктів підприємницької діяльності відповідно до їхніх цілей та завдань [1];
4	О.С. Іванілов	Економічна безпека – стан соціально-технічної системи підприємства, котрий дає змогу уникнути зовнішніх загроз і протистояти внутрішнім чинникам дезорганізації за допомогою наявних ресурсів, підприємницьких здібностей менеджерів, а також структурної організації та зв'язків менеджменту [1]
5	Н. Капустін	Економічна безпека – це сукупність чинників, які забезпечують незалежність, стійкість, здатність до прогресу в умовах дестабілізуючих факторів[17]
6	Л. Юрович	Економічна безпека – це захищеність діяльності підприємства від негативних впливів зовнішнього і внутрішнього середовища, спроможність швидко усунути різноманітні загрози або пристосуватися до зовнішніх умов без негативних наслідків для підприємства[16]
7	П. В. Кривуля, М. В. Дорошко, І. С. Гостева	Економічна безпека – економічна категорія, яка є якісною характеристикою, тобто оцінкою, що дає певний суб'єкт господарським відносинам різного роду, які відбивають можливість або неможливість заподіяння одностороннього або взаємного збитку в певних умовах та при настанні певних подій[5]
8	В. Тамбовцев	Економічна безпека – це стан підприємства, яке означає, що ймовірність небажаної зміни яких-небудь якостей, параметрів належного йому майна і зачіпає його зовнішнього середовища невелика (менше певної межі)[13]

В даній роботі під поняттям «економічна безпека» буде розумітися діяльність підприємства. Економічна безпека – це діяльність, яка за призначенням має запобігати загрозам, що несе у собі інформація, перешкоджати їй перекрученню, а в наслідку і прийняттю хибних рішень або втраті зиску підприємством

В умовах ринкової економіки підприємства функціонують у невизначеності, непередбачуваності. Зокрема тривала економічна криза спричинила багато небезпек та загроз для ведення господарської діяльності. Існують й інші загрози, недосконалість законодавства, корупція, шахрайство та нестабільність соціально-економічного та політичного становища в країні. Протистояти негативним впливам цих факторів на господарську діяльність покликана економічна безпека підприємства. З часом це поняття набуло більш широкого значення та сьогодні економічна безпека протидіє вже не тільки вищезгаданім загрозам, а й будь-яким реальним чи потенціальним – які виникають, чи можуть виникнути у майбутньому та завдати шкоду підприємству.

Більш того, економічна безпека сприяє досягненню цілей організації. Підприємство, що знаходиться у ситуації невизначеності, непередбачуваності приймає ризикові рішення в умовах жорсткої конкуренції, досягає запобігання, послаблення або захисту від існуючих чи прогнозованих небезпек та загроз, що в даних умовах забезпечує досягнення цілей бізнесу [4].

У такій ситуації усі ресурси підприємства використовуються для того щоб попередити небезпеки

та загрози, для запобігання нанесенню шкоди, для боротьби з конкурентами та прийняття ризикових рішень. Тобто залучення технологій, інтелектуальної власності, капіталу, праці, інформації та інших ресурсів підприємства для вирішення вищезгаданих проблем і є цілями організації.

У сучасній економічній системі все більшого значення набувають нематеріальні фактори. Від них сьогодні, більшою мірою, залежить конкурентоспроможність, досягнення цілей, стабільність, розвиток, економічна безпека підприємства та загалом його успіх. Так, щоб подолати невизначеність, в умовах якої працюють підприємства, потрібна інформація. Для її отримання на підприємстві організують інформаційне забезпечення.

Говорячи о економічній безпеці підприємства-інвестора, необхідно приділяти увагу інформаційному забезпеченню ще й через особливості інвестиційної діяльності. Основною частиною такої діяльності є оцінка інвестиційних проектів, яка є виключно роботою з даними. Низька якість інформації призводить до помилковості у розрахунку обсягу витрат інвестиційних ресурсів, вибору альтернатив, ринкової вартості підприємства, визначенні окремих показників діяльності, зниження темпів економічного розвитку тощо.

В процесі здійснення інвестиційного проекту інформаційні потоки змінюються. На першому етапі, передінвестиційному, інформаційні потоки пов'язані з формуванням бізнес-плану та техніко-економічного обґрунтування. На інвестиційній фазі інформаційні потоки пов'язані з обліком результатів ре-

алізації проекту, їх порівнянням з планами та розробкою корегуючих заходів, на експлуатаційній з кінцевою оцінкою результатів проекту. Це означає, що на кожному етапі потрібні дані з попереднього етапу та додаткові дані. Тобто, неякісна інформація на поточному етапі вплине й на якість інформації наступного етапу і так далі, що може привести інвестиційний проект до збитків або навіть банкрутства. Також, окрім інформаційного взаємозв'язку поміж фазами, він існує й між рівнями управління на підприємстві. Отже, низька якість інформації, що переходить з фази до фази чи з рівня на рівень задає шкоди організації.

Оскільки для підприємств-інвесторів інформація є одним з основних ресурсів, який формується у процесі інформаційного забезпечення, який, у свою чергу, несе у собі загрози, то виникає потреба у економічній безпеці інформаційного забезпечення. У роботі [5] обґрунтовано доцільність розгляду економічної безпеки окремих бізнес-процесів, яка полягає у тому, що деякі з них негативно впливають на стан економічної безпеки, йдуть всупереч економічній ефективності та створюють конфлікт підсистеми економічної безпеки з усією системою. У процесі інформаційного забезпечення виникають загрози, через які якість інформації знижується. Економічна безпека інформаційного забезпечення – це діяльність, яка за призначенням має запобігати загрозам, що несе у собі інформація, перешкоджати її перекрученню, а в наслідку і прийняттю хибних рішень або втраті зиску підприємством.

Аналізуючи економічну безпеку підприємства в цілому, треба відзначити, що побудова ефективної системи економічної безпеки підприємства неможлива без належного інформаційного забезпечення, що передбачає, насамперед, забезпеченість підприємства якісною аналітичною інформацією та захист його інформаційного середовища. Забезпечення якісною інформацією відбувається за рахунок збору та аналізу зовнішньої та внутрішньої інформації, розробки на її основі планів та прогнозів розвитку підприємства. Інформація складає фундамент діагностичної оцінки й подальшої розробки напрямків протидії загрозам сталому розвитку економічних систем. Для підтримки цих систем, для розробки захисних заходів необхідною умовою є достовірність, точність, об'єктивність, своєчасність та інші фактори, що забезпечують якість інформації, на основі якої запроваджуються програми з запровадження економічної безпеки [6]. Таким чином, рівень економічної безпеки підприємства тісно корелює з його рівнем інформаційної діяльності, тобто з його інформаційною захищеністю і його спроможністю добувати, зберігати, обробляти, аналізувати, передавати дані та отримувати інформацію. Але при цьому, як було зазначено вище, інформаційне забезпечення, яке є необхідним для досягнення економічної безпеки підприємства, містить у собі загрози. Тому першим кроком у забезпеченні економічної безпеки має бути економічна безпека інформаційного забезпечення, а

вже після – економічна безпека підприємства у цілому.

Головною метою економічної безпеки інформаційного забезпечення підприємництва є своєчасне викриття на ранній стадії заходів безпосередньої підготовки певних сил для заподіяння економічних збитків підприємству, установі або організації та забезпечення відповідних їм дій, а також добування необхідної інформації для планування, підготовки і проведення заходів з метою недопущення можливих дій [5]. На практиці інформаційне забезпечення економічної безпеки підприємництва виконується з метою виявлення схем недобросовісної конкуренції, шахрайства, обману у сфері бізнесу, задля використання їх для виключення потрапляння власної організації у ситуації некеруваного ризику [6].

Таким чином, під інформаційним забезпеченням економічної безпеки діяльності підприємства ми розуміємо цілеспрямовану взаємодію людського інтелекту (аналітика) і наявної вихідної інформації (відкритої та/або конфіденційної) з метою отримання споживачем інформації нового вивідного знання, що сприяє прийняттю оптимальних управлінських рішень.

Побудова ефективної системи економічної безпеки підприємства неможлива без належного інформаційного забезпечення, що передбачає, насамперед, забезпеченість підприємства якісною аналітичною інформацією та захист його інформаційного середовища. Найперший крок до цього – забезпечення економічної безпеки інформаційного забезпечення, яке несе у собі загрози, а вже після – економічної безпеки підприємства у цілому. Забезпечення якісною інформацією відбувається за рахунок збору та аналізу зовнішньої та внутрішньої інформації, розробки на її основі планів та прогнозів розвитку підприємства. Інформація складає фундамент діагностичної оцінки й подальшої розробки напрямків протидії загрозам сталому розвитку економічних систем. Для підтримки цих систем, для розробки захисних заходів необхідною умовою є достовірність, точність, якість, об'єктивність, своєчасність та інші фактори, що забезпечують якість інформації, на основі якої запроваджуються програми з запровадження економічної безпеки. Рівень безпеки підприємства тісно корелює з його рівнем інформаційної діяльності, тобто з його інформаційною захищеністю і його спроможністю добувати, зберігати, обробляти, аналізувати, передавати інформацію [6].

Висновки та напрями подальшого дослідження. Отже, економічна безпека інформаційного забезпечення є важливою складовою економічної безпеки підприємства. По-перше, через те що будь-яка інвестиційна діяльність потребує великого обсягу інформації загалом, а система інформаційного забезпечення покликана надавати якісну інформацію і забезпечувати нею усіх користувачів на кожному етапі інвестиційної діяльності. По-друге, сам процес забезпечення економічної безпеки потребує інформаційного забезпечення, а інформаційне за-

безпечення несе у собі певні загрози, через які ефективність економічної безпеки знижується. Тому інформаційне забезпечення економічної безпеки є фундаментом для успішної діяльності підприємства. Таким чином, було встановлено поняття та важливість питання економічної безпеки інформаційного забезпечення підприємства. Для створення умов для впливу на економічну безпеку інформаційного забезпечення, необхідно встановити загрози економічній безпеці інформаційного забезпечення підприємства та заходи щодо запобігання таких загроз та їх наслідків.

Література

1. Верба В. Проектний аналіз : Навч. посібник/ Вероніка Верба, Олександр Загородніх.; М-во освіти України; Київський нац. економічний ун-т. -К.: КНЕУ, 2000,2005. -322 с.
2. Годин В. В., Корнев И. К. Информационное обеспечение управленческой деятельности: Учебник. — М.: Мастерство: Высшая школа, 2001.
3. Желены М. Информационные технологии в бизнесе / — СПб: Питер, 2002. — 1120 е.: ил. — (Серия «Бизнес-класс»).
4. Іванюта Т. М., Заїчковський А. О. Економічна безпека підприємства: навч. посіб. / Т.М. Іванюта, А.О. Заїчковський — К.: Центр учбової літератури, 2009. - 256 с.
5. Кривуля П. В. Про відношення понять економічної безпеки та економічної результативності: аспекти оцінки якості операційних економічних систем / П. В. Кривуля, М. В. Дорошко, І. С. Гостева // Культура народів Причорномор'я. — 2011. — № 202. Ч. 2. — С. 45-51.
6. Лазаришина І.Д. Джерела інформаційно-аналітичного забезпечення економічної безпеки підприємства / І.Д.Лазаришина, О.В. Оренчин// Вісник економіки транспорту і промисловості. - 2012. - № 38. – С. 61-63.
7. Процент П. П. Проблематика переходу до інформаційного суспільства // Політ, менеджмент. - 2004. - № 6 (9). - С. 129-137.
8. Пюкке С. М. Роздуми з традиційної проблеми // Захист інформації. Конфідент 2002 - № 4-5.
9. Расторгуев С. П. Філософія інформаційної війни- М.: Вуз. книга, 2001.- 468 с.
10. Смолин Е. Экономическая разведка России - почему она до сих пор не создана? / Акция, ш, 17.11.2001
11. Степанов Е. А., Корнеев И.К. Информационная безопасность и защита информации: Учеб.пособие. — М.: ИНФРА-М, 2001.
12. Таврити Г. М. Техника, Культура, Человек. - М.,1988
13. Тамбовцев В. Л. Экономическая безопасность хозяйственных систем: структура, проблемы // Вестник Московского государственного ун-та. Сер. 6 «Экономика», № 3 – 1995 – с. 3-9.
14. Токарев Б. Маркетинговая информационная модель // Маркетинг.– 2003.– №2. – С. 22–26.
15. Шаповал О. В. Розробка національних стратегій інформаційного розвитку - пріоритет сучасності // Нова парадигма. - К., 2004. - Вип. 38. - С. 166-172.
16. Ярочки В. И. Секьюритология - наука о безопасности жизнедеятельности. - М.: Ось-89, 2000.-С. 151.
17. Ярочкин В. И. Система безопасности фирмы. - М.: Ось. - 89. 2003. - 3-е изд.. перераб. и доп. -352 с. Экономическая безопасность / Под ред. Е. Л. Олейникова. - М.: РЭА им. Плеханова, 2000- 285 с.

References

1. Verba V. Proyektniy analiz : Navch. posibnik/ Ve-ronika Verba, Oleksandr Zagorodnikh,; M-vo osviti Ukraini; Kiiv'skiy nats. yekonomichniy un-t. -K.: KNEU, 2000,2005. -322 s.
2. Godin V. V., Kornev I. K. Informatsionnoye obeshcheniye upravlencheskoy deyatel'nosti: Ucheb-nik. — M.: Masterstvo: Vysshaya shkola, 2001.
3. Zheleny M. Informatsionnyye tekhnologii v biz-nese /. — SPb: Piter,2002. — 1120 ye.: il. — (Seriya «Biznes-klass»).
4. Іvanyuta T. M., Zaichkovs'kiy A. O. Yekonomichna bezpeka pidpriemstva: navch. posib. / T.M. Іvanyuta, A.O. Zaichkovs'kiy — K.: Tsentр uchbovoї lite-raturi, 2009. - 256 s.
5. Krivulya P. V. Pro vidnoshennya ponyat' yekonomichnoї bezpeki ta yekonomichnoї rezul'tativnosti: as-pekti otsinki yakosti operatsiynikh yekonomichnikh sistem / P. V. Krivulya, M. V. Doroshko, І. S. Gos-tēva // Kul'tura narodov Prichernomor'ya. — 2011. — № 202. CH. 2. — S. 45-51.
6. Lazarishina І.D. Dzherela informatsiyno-analitchnogo zabezpechennya yekonomichnoї bezpeki pidpriemstva / І.D.Lazarishina, O.V. Orenchin// Вісник yekonomiki transportu i promislovosti. - 2012. - № 38. – S. 61-63.
7. Protsent P. P. Problematika perekhodu do info-rmatsiynogo suspil'stva // Polіt, menedzhment. - 2004. - № 6 (9). - S. 129-137.
8. Pyukke S. M. Rozdumi z traditsiynoї problemi // Zakhist informatsii. Konfident 2002 - № 4-5.
9. Rastorguyev S. P. Filozofiya informatsiynoї viyni- M.: Vuz. kniga, 2001.- 468 s.
10. Smolin Ye. Ekonomicheskaya razvedka Rossii - po-chemu ona do sikh por ne sozdana? / Aktsiya, sh, 17.11.2001
11. Stepanov Ye. A., Korneyev I.K. Informatsionnaya bezopasnost' i zashchita informatsii: Ucheb.posobiye. — M.: INFRA-M, 2001.
12. Tavriti G. M. Tekhnika, Kul'tura, Chelovek. - M.,1988
13. Tambovtsev V. L. Ekonomicheskaya bezopasnost' khozyaystvennykh sistem: struktura, problemy // Vestnik Moskovskogo gosudarstvennogo un-ta. Ser. 6 «Экономика», № 3 – 1995 – с. 3-9.
14. Tokarev B. Marketingovaya informatsionnaya mo-del' // Marketing.– 2003.– №2. – S. 22–26.
15. Shapoval O. V. Rozrobka natsional'nikh strategiy informatsiynogo rozvitku - prіoritet suchasnosti // Nova paradigma. - K., 2004. - Vip. 38. - S. 166-172.
16. Yarochkii V. I. Sek'yuritologiya - nauka o bezopa-sonosti zhiznedeyatel'nosti. - M.: Os'-89, 2000.-S. 151.
17. Yarochkin V. I. Sistema bezopasnosti firmi. - M.: Os'. - 89. 2003. - 3-ye izd.. pererab. i dop. -352 s.Ekonomicheskaya bezopasnost' / Pod red. Ye. L. Oleynikova. - M.: REA im. Plekhanova, 2000- 285 s.

Дорошко М.В., Зинькевич В.А. Экономическая безопасность информационного обеспечения как избегание ошибочных решений

В статье рассмотрены понятие экономической безопасности информационного обеспечения, раскрыто его сущность как предотвращение ошибочных решений, показано её место в экономической безопасности предприятия.

Ключевые слова: экономическая безопасность, информационное обеспечение, данные, информация, угрозы.

Doroshko M. V., Zinkevich V. O. Information providing economic security as avoiding of false decision

Notion of economic security of information providing is considered in the article, its essence as the prevention of false decisions is disclosed, its place in the economic security of the enterprise is shown.

Keywords: *economic security, information security, data, information, threats.*

Зінкевич В'ячеслав Олександрович – магістрант кафедри менеджменту та економічної безпеки, Інститут еко-

номіки і управління Східноукраїнського національного університету ім. В. Даля (м. Северодонецьк)

Дорошко Марина Віталіївна – к.е.н., доцент кафедри маркетингу, Інститут економіки і управління Східноукраїнського національного університету ім. В. Даля (м. Северодонецьк)
marketing.vnu@gmail.com

Рецензент: д.е.н., професор Бузько І. Р.

Статтю подано 15.01.2015

УДК 336.77.067

ОЦІНЮВАННЯ ФІНАНСОВО-КРЕДИТНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ФІЛІЇ ПАТ «ДЕРЖАВНИЙ ЕКСПОРТНО-ІМПОРТНИЙ БАНК УКРАЇНИ»

Жмурко А. Ю.

EVALUATION OF FINANCIAL AND CREDIT ACTIVITIES BRANCH OF PJSC «STATE EXPORT-IMPORT BANK OF UKRAINE»

Zhmurko A.

Здійснено аналіз тенденцій зміни кредитного портфеля вітчизняних банків на фоні негативного прояву світової фінансово-економічної кризи. Досліджено основні фінансові показники ПАТ «Державного експортно-імпортного банку України». Проаналізовано забезпеченість банку власними ресурсами та ефективність їх використання. Визначено якість управління рівнем достатності капіталу щодо захисту від ризиків, притаманних його діяльності. Наведено основні напрями розвитку ПАТ «Державного експортно-імпортного банку України».

Ключові слова: кредитний портфель, ПАТ «Державний експортно-імпортного банку України», фінансові результати, коефіцієнти фінансової стійкості.

В умовах ринкової економіки банківське кредитування відіграє важливу роль задоволення потреб реального сектору економіки (нарівні з інвестиціями та державною підтримкою) і споживчого попиту населення в додатковому фінансуванні.

Дослідженням саме ролі державних банків в процесі кредитування приділено багато уваги, але залишається невирішеними питання саме детального оцінювання фінансово-кредитної діяльності банківських установ.

Укрексімбанк або Ukreximbank (повна назва – Публічне акціонерне товариство «Державний експортно-імпортний банк України», скорочено АТ «Укрексімбанк») – універсальна кредитно-фінансова установа, 100% акцій якої належить державі в особі Кабінету Міністрів України. Загальні активи банку станом на 1 січня 2015 року становили 125 млрд грн, за їх розмірами Укрексімбанк посідає третє місце серед усіх банків України. За розмірами депозитів юридичних осіб банк займає перше місце.

За даними британського журналу The Banker, Укрексімбанк посідає одинадцяту позицію в рейтингу найбільших банків Центральної та Східної Європи та 388-у в рейтингу топ-1 000 світових банків [1, с. 102].

Станом на 31 грудня 2014 року статутний капітал ПАТ «Укрексімбанк» становить 13,970 млрд грн. Протягом 2009-2011 років розмір статутного

капіталу банку було збільшено на 9,65 млрд грн., в тому числі (рис. 1):

на 590,9 млн грн. відповідно до постанови КМУ від 15.04.2009 року №375;

на 1 млрд грн. відповідно до постанови КМУ від 06.05.2009 року №432;

на 1 млрд грн. відповідно до постанови КМУ від 17.07.2009 року №800;

на 650 млн грн. відповідно до постанови КМУ від 12.08.2009 року №866;

на 1,8 млрд грн. відповідно до постанови КМУ від 20.01.2010 року №129;

на 4,6 млрд грн. відповідно до постанови КМУ від 17.02.2010 року №150;

на 20 млрд грн. відповідно до постанови КМУ від 02.02.2011 року №58;

на суму 33 млрд грн відповідно до постанови КМУ від 21.03.2012 року №225;

на суму 67 млрд грн відповідно до постанови КМУ від 28.08.2013 року №630;

на суму 174 млрд грн відповідно до постанови КМУ від 21.05.2014 року №142;

на суму 4999 млрд грн відповідно до постанови КМУ від 29.12.2014 року №713.

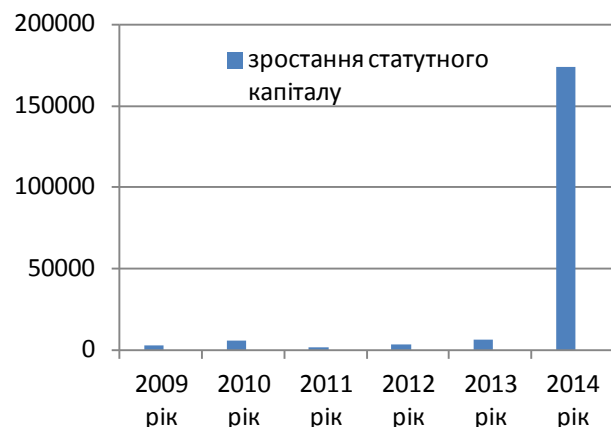


Рис. 1. Зростання статутного капіталу ПАТ «Укрексімбанк»

Збільшення обсягу власного капіталу і підвищення його питомої ваги в загальному обсязі пасивів свідчить про підвищення рівня капіталізації банку і зростання його надійності. Дане збільшення відбулося в основному за рахунок зростання статутного капіталу (рис. 2). Збільшення статутного капіталу відбувалося завдяки капіталізації прибутку, що є свідченням ефективної діяльності банку, а також значної докапіталізації банку з боку його власника – Кабінету міністрів України [2, с. 79].

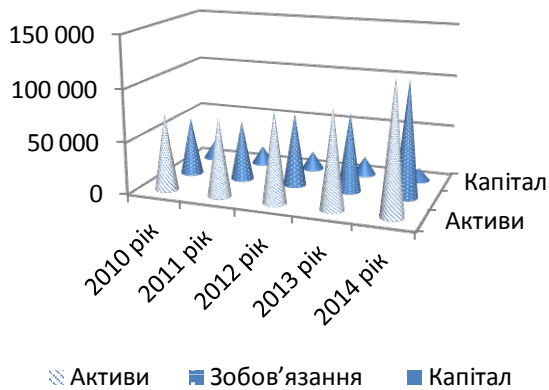


Рис. 2. Динаміка основних показників діяльності ПАТ «Укрексімбанк» за 2010-2014 рр.

Укрексімбанк успішно співпрацює з провідними міжнародними фінансовими організаціями, такими як Світовий банк, ЄБРР, KfW, NIB, IFC, з великими іноземними банками та фінансово-кредитними установами. Завдяки високій репутації на міжнародних фінансових ринках та результатам багаторічної діяльності в галузі експортного фінансування банк досяг визнання як прямий позичальник та гарант 35 провідними експортно-кредитними агентствами світу.

За розмірами активів, зобов'язань та кредитних вкладень АТ «Укрексімбанк» належить до першої групи банків, до якої на сьогодні входить ряд провідних банківських установ українського ринку, та займає друге місце, а за розмірами власного капіталу – перше місце (табл. 1).

Таблиця 1
Основних показників діяльності ПАТ «Укрексімбанк»

Показник	2010 рік	2011 рік	2012 рік	2013 рік	2014 рік
Активи	73 161	75 098	87 206	93 275	123 530
Зобов'язання	55 607	57 362	69 826	75 663	111 954
Капітал	17 533	17 336	17 380	17 611	11 575

Проаналізувавши пасиви ПАТ «Укрексімбанк» (табл. 1) можна зробити висновки, що станом на 01.01.2011 р. порівняно з 01.01.2010 р. загальний обсяг пасивів зріс на 24846936 тис. грн. або на 51,42% як за рахунок збільшення власного капіталу, так і за рахунок збільшення зобов'язань банку (рис. 1).

При цьому потрібно зазначити, що протягом аналізованого періоду випереджаючими темпами відбулося збільшення власного капіталу банку порівняно з його зобов'язаннями. Власний капітал протягом аналізованого періоду зріс в 3,9 рази, а зобов'язання банку зросли на 27,15%, що обумовило збільшення частки власного капіталу в загальному обсязі пасивів банку на 14,53%.

Аналіз динаміки зобов'язань АТ «Укрексімбанк» з 01.01.2010 р. по 01.01.2011 р. (табл. 1) показав, що за даний період зобов'язання збільшилися на 27,15%, що свідчить про підвищення активності банку щодо залучення ресурсів. Загальний обсяг зобов'язань збільшився за рахунок коштів клієнтів (на 8755990 тис. грн.), інших залучених коштів (а саме це кредити, що отримані від міжнародних та інших фінансових організацій) (на 7757276 тис. грн.) та субординованого боргу (на 3098955 тис. грн.). Питома вага коштів банків за досліджуваний період знизилась на 21,13%. Станом на 01.01.2011 року кошти банків займають 29,22%, кошти юридичних осіб – 26,84%, а фізичних – 22,21% в загальному обсязі зобов'язань банку. Оскільки серед юридичних осіб клієнтами банку є підприємства, які здійснюють зовнішньоекономічну діяльність і стабільно працюють на ринку, то банк має стабільну ресурсну базу. Зменшується частка боргових цінних паперів емітованих банком, що свідчить про зниження диверсифікації залучених ресурсів.

Загальний обсяг та структура активів банку станом на 01.01.2015 р. порівняно з 01.01.2014 р. (рис. 3) зріс на 51,42% за рахунок збільшення грошових коштів та їх еквівалентів (на 8306751 тис. грн. або майже в 4 рази), цінних паперів в портфелі банку на продаж (на 8304250 тис. грн. або 12,5 разів), кредитного портфеля (на 7780525 тис. грн.) та цінних паперів в портфелі банку до погашення (на 1641477 тис. грн.). Кредити та заборгованість клієнтів склали на 01.01.2011 р. 61,09% від загального обсягу активів.

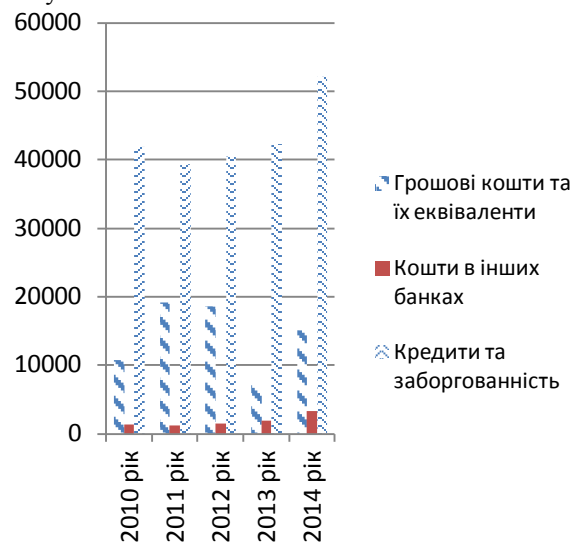


Рис. 3. Структура активів ПАТ «Укрексімбанк» за 2010-2014 рр.

Портфель цінних паперів банку на продаж на 95,47% складається із боргових цінних паперів (92,22% з яких є державними облігаціями, а 7,78% - облігаціями підприємств) та на 0,87% - з акцій підприємств та інших цінних паперів з нефіксованим прибутком. Оскільки більшу частину цінних паперів становлять саме державні облігації, які є надійними, то це свідчить про невисоку ризиковість цього виду активів.

Портфель цінних паперів банку до погашення складається на 10,17% з облігацій державної іпотечної установи, на 12,08% з облігацій місцевих позик та на 77,75% з облігацій підприємств 2014 року Укресімбанк забезпечив зростання усіх ключових статей доходів (чистого процентного доходу, чистого комісійного доходу, непроцентного доходу) порівняно з попереднім роком і, як результат, збільшив чистий прибуток [3, с. 50]. Поліпшення якості і структури активів одночасно з підвищенням ефективності процентних операцій дало змогу збільшити чистий процентний дохід. Зростання клієнтської бази та подальше розширення асортименту послуг стали головними чинниками збільшення чистого комісійного доходу, а ефективні операції з інвестиційними цінними паперами позитивно вплинули на зростання обсягів непроцентного доходу (табл. 2).

Таблиця 2
Основні фінансові результати ПАТ «Укресімбанк» за 2010-2014 рр.

Показники	2010 рік	2011 рік	2012 рік	2013 рік	2014 рік
Чистий процентний дохід	3304	3155	3558	3945	2678
Чистий комісійний дохід	502	367	384	370	429
Непроцентний дохід	414	552	625	155	583

Серед непроцентних витрат найбільшими темпами скоротилися адміністративні та інші операційні витрати – на 8,65% (76023 тис. грн.) і вони ж займають найбільшу питому вагу серед цих витрат (з 20% у 2008 р. до 10% у 2010 р.). Надмірне скорочення статей таких витрат може негативно вплинути на якість обслуговування клієнтів. Але недоцільно занадто скорочувати загально адміністративні витрати та витрати на персонал, ефективніше зменшувати витрати на штрафи, пені, непередбачені витрати тощо.

Процентний дохід становить найбільшу частку в загальному доході банку оскільки в їх основі є надходження плати за наданими кредитами, розміщеними депозитами. ПАТ «Укресімбанк» активізував роботу щодо одержання процентних доходів через оптимізацію свого кредитного портфеля та інших активних операцій, але водночас він не приділяв уваги розвитку банківських послуг, які могли б принести більші доходи.

У наведеній нижче табл. 3 представлено аналіз фінансових показників досліджуваного банку за 2010-2014 роки.

Таблиця 3
Окремі показники, що характеризують фінансово-кредитну діяльність ПАТ «Укресімбанк»

№ з/п	Показники	Нормативні показники	2010 р.	2011 р.	2012 р.	2013 р.	2014 р.
1	Достатність регуляторного банку (%)	Не менше 10%	28,50	28,91	29,18	29,22	22,55
2	Поточна ліквідність (%)	Не менше 40%	78,94	84,12	90,68	54,74	134,69
3	Максимальний рівень кредитного ризику на одного контрагента (%)	Не менше 25%	19,44	18,47	21,01	21,50	15,27
4	Великі кредитні ризику (%)	Не більше 800%	97,45	99,63	101,26	99,14	172,67
5	Максимальний розмір кредитів, гарантій та поручительств наданих одному інсайдеру (%)	Не більше 5%	0,12	0,40	0,53	0,16	0,27
6	Рентабельність активів (%)	-	0,22	0,19	0,21	0,19	7,57

Аналіз коефіцієнтів фінансової стійкості (табл. 3) свідчить про активність банку на ринку фінансових послуг. Дані показники характеризують банк з позиції забезпеченості власними ресурсами, ефективності їх використання та ризиковості банківської установи.

Банк здійснює активне управління рівнем достатності капіталу для захисту від ризиків, притаманних його діяльності. Достатність капіталу Банку контролюється з використанням нормативів, встановлених НБУ та Базельською угодою щодо капіталу 1988 року.

Отже, проаналізувавши основні фінансово-економічні показники діяльності ПАТ «Укресімбанк», можна зробити висновок, що протягом 2010-2014 років банк розвивався, свідченням цього є збільшення загального обсягу пасивів, власного капіталу, зобов'язань, активів банку, а також постійне отримання прибутку.

Література

1. Фалюта А. В. Удосконалення рейтингового оцінювання банків / А. В. Фалюта // Міжнародна банківська конкуренція: теорія і практика: зб. тез доп. VII Міжнародної науково-практичної конференції (24–25 травня

- 2012 р.) / ДВНЗ «УАБС НБУ». – Суми, 2012. – Т. 1. – С. 102–104.
- Семко В. М. Роль ринку міжбанківського кредитування в забезпеченні розвитку банківської системи / В.М. Семко // Вісник Університету банківської справи Національного банку України. – 2014. - № 3 (21). - С. 79-82.
 - Самородов Б. В. Обґрунтування процесу діагностики проблемних ситуацій банківської системи / Б. В. Самородов // Соціально-економічний розвиток України та її регіонів: проблеми науки та практики : матеріали Міжнародної науково-практичної конференції (22-23 травня 2014 р.). – Х.: ВД «НЖЕК», 2014. – С.50-59.

References

- Falyuta A. V. Udoskonalennya reytingovogo otsynuyannya bankiv / A. V. Falyuta // Mizhnarodna bankivska konkurentsya: teoriya i praktika: zb. tez dop. VII Mizhnarodnoyi naukovo-praktichnoyi konferentsiyi (24–25 travnya 2012 r.) / DVNZ «UABS NBU». – Sumi, 2012. – Т. 1. – С. 102–104.
- Semko V. M. Rol rinku mizhbankivskogo kredituvannya v zabezpechenni rozvitku bankivskoyi sistemi / V.M. Semko // Visnik Universitetu bankivskoyi spravi Natsionalnogo banku Ukrayini. – 2014. - № 3 (21). - С. 79-82.
- Samorodov B. V. Obgruntuvannya protsesu diagnostiki problemnih situatsiy bankivskoyi sistemi / B. V. Samorodov // Sotsialno-ekonomichniy rozvitok Ukrayini ta yiyi regioniv: problemi nauki ta praktiki : materialy Mizhnarodnoyi naukovo-praktichnoyi konferentsiyi (22-23 travnya 2014 r.). – H.: VD «INZhEK», 2014. – S.50-59.

Жмурко А. Ю. Оценка финансово-кредитной деятельности филиала ПАО «Государственный экспортно-импортный банк Украины»

Проведен анализ тенденций изменения кредитного портфеля отечественных банков на фоне негативного

проявления мирового финансово-экономического кризиса. Исследованы основные финансовые показатели ПАО «Государственный экспортно-импортного банка Украины». Проанализированы обеспеченность банка собственными ресурсами и эффективность их использования. Определено качество управления достаточностью капитала в условиях защиты от рисков в процессе его деятельности. Наведены основные направления развития ПАО «Государственный экспортно-импортного банка Украины».

Ключевые слова: кредитный портфель ПАО «Государственный экспортно-импортного банка Украины», финансовые результаты, коэффициентов финансовой устойчивости.

Zhmurko A. Evaluation of financial and credit activities branch of PJSC «State Export-Import Bank Of Ukraine»

The analysis of trends in the loan portfolio of domestic banks against the backdrop of the negative effects of the global financial crisis. The basic financial indicators of PJSC "State Export-Import Bank of Ukraine". Analyzed the security of the bank's own resources and the effectiveness of their use. Detected quality of managed capital to protect against the risks inherent in the business. The basic directions of PJSC "State Export-Import Bank of Ukraine".

Keywords: credit portfolio, JSC "The State Export-Import Bank of Ukraine", financial results, financial sustainability factors.

Жмурко Аліна Юрївна - магістр спеціальності «Фінанси і кредит» Вінницького торговельно-економічного інституту КНТЕУ, м. Вінниця
seryeglaza@mail.ua

Рецензент: доктор економічних наук, професор, завідувача кафедрою фінансів Східноукраїнського національного університету імені Володимира Даля Костирко Л.А.

Стаття подана 09.01.2015

УДК 336.64

ЗАСТОСУВАННЯ РЕЙТИНГОВОЇ МЕТОДИКИ ДЛЯ ОЦІНКИ ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ПРИВАБЛИВОСТІ АГРАРНИХ ПІДПРИЄМСТВ УКРАЇНИ

Іващенко А.І.

THE APPLICATION OF THE RATING METHODOLOGY FOR ASSESSING THE INVESTMENT ATTRACTIVENESS OF AGRICULTURAL ENTERPRISES OF UKRAINE

Ivashchenko A. I.

У статті проаналізовано застосування рейтингової методики оцінки рівня інвестиційної привабливості окремих підприємств аграрного сектору. Метою дослідження було визначення рівня ефективності застосованої методики та розробка заходів щодо формування оптимальної методики оцінки інвестиційної привабливості аграрних підприємств. У ході аналізу було виявлено, що найсуттєвіший вплив на рівень інвестиційної привабливості підприємства оказують показники фінансової стійкості і платоспроможності. На основі аналізу фінансової звітності обраних підприємств за 2009-2013 рр. були розраховані зазначені показники, за допомогою яких були застосовані методики рейтингової оцінки інвестиційної привабливості аналізованих підприємств. Крім того, в статті запропоновано проводити аналіз інвестиційної привабливості аграрного підприємства не тільки на основі показників фінансової стійкості та платоспроможності, а і показників рентабельності, ділової активності, рівня прибутковості емітованих корпоративних прав та ефективності використання основних засобів. Також були запропоновані критерії комплексної оцінки інвестиційної привабливості.

Ключові слова: інвестиційна привабливість, аграрні підприємства, рейтингова оцінка, фінансовий стан підприємства, фінансова стійкість, платоспроможність.

Вступ. На сучасному етапі розвитку сільськогосподарське виробництво є одним з найбільш вразливих видів діяльності, особливо враховуючи сезонний характер виробництва та високу залежність від рівня використання основних засобів, тому аграрний сектор економіки постійно потребує залучення інвестицій.

Визначення рівня інвестиційної привабливості підприємств аграрного сектору є надзвичайно важливим, бо в умовах недофінансування агропідприємств та низького рівня інвестиційних пропозицій необхідно визначити шляхи покращення інвестиційної привабливості аграрного сектору для збільшення рівня залучення інвестиційних ресурсів з боку як вітчизняних, так і іноземних інвесторів. Тому,

підвищення рівня інвестиційної привабливості сільського господарства як галузі, яка гарантує продовольчу безпеку країни, є стратегічною метою економічного розвитку країни. Розвиток потужного агропромислового комплексу та величезний природо-ресурсний земельний потенціал є ідеальним фундаментом для інтеграції сільськогосподарських товарів на східноєвропейський ринок, що є актуальним питанням економічного розвитку держави в цілому.

Проблемам підвищення рівня сприятливості інвестиційного клімату економіки країни в цілому та її регіонів шляхом забезпечення належного рівня інвестиційної привабливості підприємств, зокрема аграрного сектору, та розробці методик її оцінки присвячено праці багатьох вчених, серед яких варто виділити роботи Шеремета А.Д., Сайфуліна Р.С., Спіфанової І.Ю., Лисака К.С., Рожельюка В., Харкута Н., Янчевського В.Л., Крахіної В.А. та ін.

Але, на сьогодні недостатньо вирішеними залишаються питання, яка методика оцінки інвестиційної привабливості є оптимальною для оцінки інвестиційної привабливості сільськогосподарського підприємства з метою підвищення рівня залучення потенційних інвесторів та які саме заходи здатні забезпечити підвищення рівня інвестиційної привабливості сільськогосподарської галузі в цілому.

Основною метою дослідження є аналіз рейтингової методики оцінки інвестиційної привабливості підприємства на прикладі окремих підприємств аграрного сектору економіки задля виявлення рівня її ефективності та розробка заходів щодо запровадження єдиної оптимальної методики оцінки, яка б сприяла забезпеченню належного рівня інвестиційної привабливості сільськогосподарської галузі.

Виклад основного матеріалу дослідження. Саме інвестиційна привабливість є основним показником, на який звертають увагу інвестори, а також є вирішальним для формування інвестиційного клімату в країні.

Інвестиційна привабливість підприємства – рівень задоволення фінансових, виробничих, організаційних та інших вимог чи інтересів інвестора щодо конкретного підприємства, яке може визначатися чи оцінюватися значеннями відповідних показників, у тому числі інтегральної оцінки [1].

Забезпечення якісних трансформацій в аграрному секторі неможливе без поступового нагромадження капіталу підприємств як на простій, так і на розширеній основі. Даний процес уже має різні прояви, які необхідно враховувати у ході подальших трансформацій в аграрному секторі України.

Агропромислові формування – це потужні виробничі агропромислові структури за участю виробників і переробників сільськогосподарської сировини, торговельних та інших юридичних і фізичних осіб, що створюються з метою підприємницької діяльності, підвищення ефективності виробництва та випуску конкурентоспроможної продукції й передбачають координацію господарської діяльності, добровільну централізацію ряду функцій технологічного та науково-технічного розвитку, інвестиційної, фінансової, зовнішньоекономічної та торговельної діяльності, матеріально-технічного постачання тощо [2].

Процес утворення капіталу в аграрному секторі має ряд особливостей, пов'язаних з низькою інвестиційною привабливістю, сезонністю виробництва, низькою платоспроможністю. Як відомо, ефективним джерелом залучення капіталу є випуск та розміщення акцій на фондовій біржі, але, для українських агропідприємств емісія акцій не є розвинутою формою залучення інвестиційних ресурсів, а, зважаючи на останні тенденції зменшення обсягів випуску та розміщення корпоративних прав на фондових біржах, то можна стверджувати про уповільнення активності ринку акцій українських агрокомпаній.

Якщо говорити про аграрний сектор економіки України, то тільки 15 аграрних компаній представлені на світових біржах, з яких близько 50 % представлені на Варшавській фондовій біржі (табл. 1).

З даних табл. 1 можна побачити, що спостерігається значне зниження капіталізації аграрних підприємств, представлених на Варшавській фондовій

біржі, особливо це спостерігається для компаній KSG AGRO, Agroton Public (AGT) та Milkiland N.V., де спад котировок акцій склав (96,43 %), (93,4%) та (86,77 %) відповідно. З огляду на дані табл. 1, можна стверджувати про зниження інвестиційної привабливості зазначених підприємств, зважаючи на пряму залежність між рівнем капіталізації та інвестиційною привабливістю. Отже, можна з впевненістю сказати, що зниження рівня капіталізації низки аграрних підприємств (див. табл. 1) призводить до зниження рівня інвестиційної привабливості агропромислової галузі в цілому. Тому, доцільно оцінити сучасний стан інвестиційної привабливості аграрних підприємств з метою розробки заходів щодо його підвищення. В якості об'єктів дослідження були обрані наступні підприємства: Agroton Public (AGT), Astarta Holding N.V. (AST) та Industrial Milk Company (IMC).

Для оцінки інвестиційної привабливості зазначених підприємств буде використана методика рейтингової оцінки. Рівень фінансової стійкості – один з основних критеріїв при попередній оцінці доцільності вкладення коштів у підприємство. Інвесторів, що представляють інтереси капіталу, цікавить перш за все ступінь вигідності інвестицій, укладених у підприємство, і потенційний ризик втрати вкладених засобів. Чим стійкіше фінансове становище підприємства, тим менш ризикові й більш вигідні вкладення в нього [4, с. 278].

Використана в дослідженні система є ефективною, адже дозволяє визначити місце агропідприємства серед інших підприємств галузі. Для кожного значення показника, в залежності від того, наскільки розраховане значення наближене до нормативного значення, присвоюється відповідний бал від 0 до 2 (табл. 2). Після цього враховується вагоме значення кожного показника і за сумарною кількістю балів визначається місце підприємства в рейтингу.

Для розрахунку рейтингового числа пропонується використовувати показники груп фінансової стійкості й платоспроможності, тому що жодне підприємство не може бути фінансово стійким без здатності платити за своїми боргами й зобов'язаннями в даний період часу. І, навпаки, якщо підприємство

Таблиця 1

Котировки акцій аграрних підприємств України на Варшавській фондовій біржі [3]

Тикер	Акція	Ціна	Ціна min	Ціна max	Обсяг торгів, PLN	Ціна закриття на 04.05.2015	% за день	% за місяць	% за 3 місяця	% за рік	% за 3 роки
KER	Kernel	35	34,75	35,5	2111430	35,39	-1,1	-8,04	16,67	28,68	-49,31
AST	ASTARTA HOLDING N.V.	25,4	25,1	25,9	539400	24,8	2,34	15,73	4,62	-36,53	-58,56
KSG	KSG AGRO	0,79	0,79	0,84	39680	0,8	-1,25	-2,47	-23,3	-82,56	-96,43
AGT	Agroton Public	1,09	1,08	1,11	36660	1,1	-0,91	-2,68	-14,17	-49,3	-93,4
MLK	Milkiland N.V	2,58	2,52	2,7	32800	2,65	-2,64	10,73	14,67	-61,72	-86,77
OVO	Ovostar Union	74,5	74,5	74,75	16030	74,5	0	6,44	1,36	12,88	-26,96
IMC	Industrial Milk Company	5,3	5,3	5,3	1700	5,3	0	2,32	-13,12	-41,76	-52,25

має високу платоспроможність, значить, воно дотримується умови рівноваги між власними й позиковими фінансовими засобами, що є головною умовою фінансової стійкості [5]. У табл. 2 наведені розраховані фінансові показники та надана рейтингова шкала для оцінювання аграрних компаній. Далі на основі проведених в табл. 2 розрахунків доцільно зробити бальну оцінку кожного показника в окремі періоди для аналізованих підприємств та розрахувати узагальнений рейтинговий бал для кожного підприємства (табл. 3), використовуючи формули (1) та (2):

$$K_i = K\phi_i * \alpha_i \tag{1}$$

де K_i – значення i -го коефіцієнта з урахуванням вагомості;

$K\phi_i$ – фактичне значення i -го коефіцієнта;

α_i – вагоме значення i -го коефіцієнта.

$$i\phi c = \sum K_i * \beta_i, \tag{2}$$

де β_i – вагомий коефіцієнт окремої групи показників.

Графічно розрахунок інтегрованого показника рейтингової оцінки аналізованих підприємств зображено на рис. 1.

Таблиця 2

Розрахунок показників фінансової стійкості та платоспроможності за 2009-2013 рр. для підприємств AGT, AST, iMC та рейтингова шкала оцінювання¹

Фінансовий показник	Коефіцієнт загальної ліквідності	Коефіцієнт швидкої ліквідності	Коефіцієнт абсолютної ліквідності	Коефіцієнт фінансової стійкості	Коефіцієнт фінансової залежності	Коефіцієнт оборотності балансу	Коефіцієнт маневреності	
AGT	2009	1,32	0,7	0,56	0,45	0,55	0,72	0,36
	2010	4,91	1,17	0,7	0,85	0,15	0,72	0,62
	2011	10,02	4,89	1,43	0,67	0,33	0,75	0,92
	2012	5,99	1,38	0,81	0,68	0,32	0,55	0,48
	2012	6,63	3,98	0,45	0,65	0,35	0,5	0,76
AST	2009	2,21	1,03	0,04	0,51	0,49	0,63	0,5
	2010	2,52	1,22	0,01	0,59	0,41	0,75	0,55
	2011	2,36	0,97	0,04	0,54	0,46	0,66	0,6
	2012	2,77	1,61	0,05	0,52	0,48	0,58	0,72
	2012	1,94	0,98	0,01	0,55	0,45	0,54	0,45
iMC	2009	1,13	0,6	0	0,55	0,45	0,27	0,17
	2010	3,4	1,82	0,24	0,77	0,23	0,4	0,37
	2011	5,09	1,85	0,37	0,79	0,21	0,26	0,47
	2012	1,71	0,78	0,03	0,52	0,48	0,39	0,38
	2012	1,2	0,31	0,1	0,43	0,57	0,38	0,2
Оцінка	2	2 і більше						
	1	від 1 до 2	0,3 і більше	0,2 і більше	0,6 і більше	0,2 і більше	0,7 і більше	0,5 і більше
	0	менше 1	менше 0,3	менше 0,2	менше 0,6	менше 0,2	менше 0,7	менше 0,5

¹Розраховано автором на основі фінансової звітності підприємств за 2009-2011 рр. [6-8]

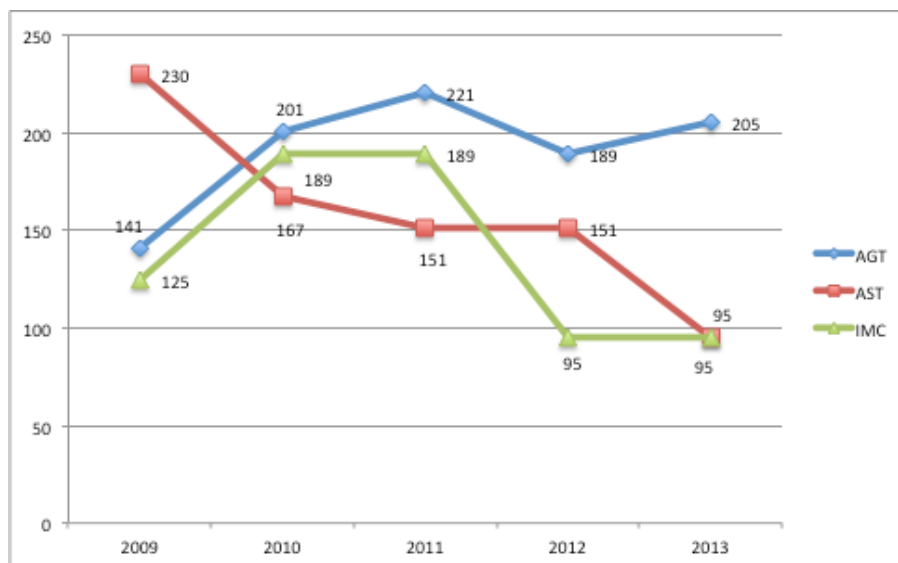


Рис. 1. Розрахунок інтегрованого показника рейтингової оцінювання інвестиційної привабливості за 2009-2013 рр. для підприємств AGT, AST, iMC

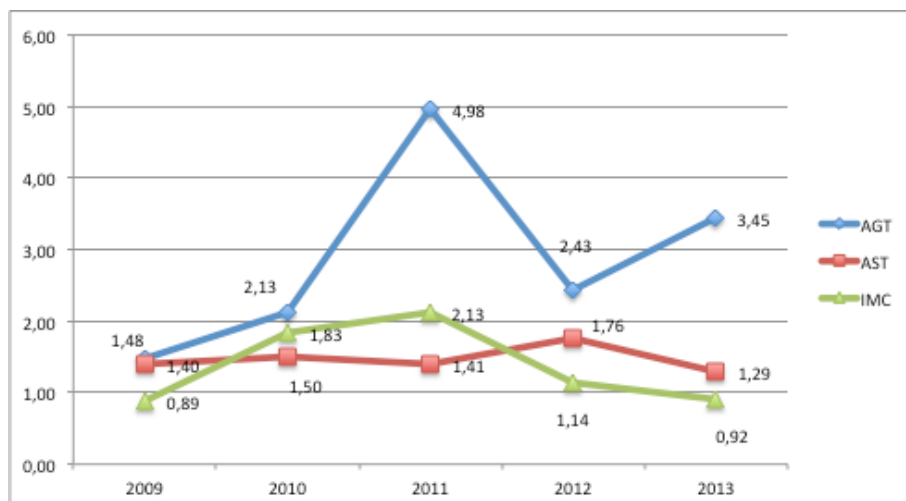


Рис. 2. Розрахунок рейтингового числа оцінювання інвестиційної привабливості за 2009-2013 рр. для підприємств AGT, AST,IMC

Таблиця 3

Розрахунок інтегрованого показника рейтингового оцінювання інвестиційної привабливості за 2009-2013 рр. для підприємств AGT, AST,IMC²

Назва показника	Вагоме значення показника	2009			2010			2011			2012			2013		
		AGT	AST	IMC	AGT	AST	IMC	AGT	AST	IMC	AGT	AST	IMC	AGT	AST	IMC
1 група	5															
Коефіцієнт загальної ліквідності	8	1	2	1	2	2	2	2	2	2	2	2	1	2	1	1
Коефіцієнт швидкої ліквідності	7	1	2	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1
Коефіцієнт абсолютної ліквідності	6	1	2	1	1	0	1	1	0	1	1	0	0	1	0	0
Разом по 1 групі		21	42	21	29	23	29	29	23	29	29	23	15	29	15	15
Разом по 1 групі з урахуванням вагового коефіцієнта		105	210	105	145	115	145	145	115	145	145	115	75	145	75	75
2 група	4															
Коефіцієнт фінансової стійкості	6	0	0	0	1	0	1	1	0	1	1	0	0	1	0	0
Коефіцієнт фінансової залежності	5	1	1	1	0	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1
Коефіцієнт оборотності балансу	4	1	0	0	1	1	0	1	0	0	0	0	0	0	0	0
Коефіцієнт маневреності	4	0	0	0	1	1	0	1	1	0	0	1	0	1	0	0
Разом по 2 групі		9	5	5	14	13	11	19	9	11	11	9	5	15	5	5
Разом по 2 групі з урахуванням вагового коефіцієнта		36	20	20	56	52	44	76	36	44	44	36	20	60	20	20
Усього		141	230	125	201	167	189	221	151	189	189	151	95	205	95	95

²Розраховано автором на основі даних табл. 2 та формул (1) і (2)

Як видно з табл. 3 та рис. 1, за інтегрованим показником рейтингової оцінки впродовж 2011-2012 рр. компанія AGT займає лідируючі позиції, тобто коефіцієнти фінансової стійкості та платоспроможності з урахуванням вагового значення коефіцієнта є найвищими для цього підприємств.

Можна сказати, що значення рейтингового показника на рівні нижче, ніж 150 є критичним для інвестиційної привабливості підприємств аграрної галузі, тому можна сказати, що підприємства AST та IMC впродовж 2012-2013 рр. мають тенденцію до зниження зазначеного показника та його значення є меншим, ніж критичне.

Далі доцільно застосувати методу рейтингвої експрес-оцінки фінансового стану для оцінки інвестиційної привабливості підприємства. Алгоритм визначення рейтингового числа кожного підприємства сільськогосподарського виробництва здійснюється на основі даних форм фінансової звітності [9]. Рейтингове число визначається за формулою (3):

$$R = 0,13 * K1 + 0,42 * K2 + 0,63 * K3 + 0,21 * K4 + 0,63 * K5 + 0,18 * K6 + 0,25 * K7 \quad (3)$$

Розрахунок рейтингового показника для кожного підприємства по рокам наданий на рис. 2

Аналізуючи рис. 2, можна сказати, що були отримані схожі дані стосовно оцінки інвестиційної привабливості підприємств, бо підприємство AGT має найвищий рейтинговий бал, підприємство AST та ІМС знаходяться на середньому рівні та мають тенденцію до зниження рейтингу, що негативно впливає на рівень інвестиційного розвитку підприємства.

Результати дослідження. Таким чином, можна сказати, що при застосуванні кожної з рейтингових методик були отримані результати, які дозволили ранжувати підприємства в однаковому порядку. Але недоліком бальної методики розрахунку інтегрованого показника можна назвати той, що якщо окремий показник системи менше або більше нормативного значення, то йому присвоюється однаковий бал, не враховуючи наскільки різняться модулі значень показників за різними підприємствами, що може давати досить неточний результат значення інтегрованого показника окремого підприємства, а перевагою є те, що за допомогою цієї методики можна чітко визначити узагальнене значення для кожного підприємства на основі зазначених показників, за допомогою якого можна порівняти декілька підприємств за рівнем інвестиційної привабливості.

Спільними перевагами запропонованих методик є те, що кожна з них дозволяє оцінити підприємство за рівнем надійності, ліквідності, платоспроможності та незалежності, що може значно допомогти інвестору в визначенні найбільш сприятливого об'єкта для інвестування.

Отже, визначення рейтингу інвестиційної привабливості підприємств сільськогосподарського виробництва за вищезапропонованими методиками є досить швидким і легким, проте кожна з них окремо не може врахувати всі нюанси фінансового стану підприємства. Тому, можна сказати, що для більш точних розрахунків доречно було б застосувати інтеграцію різних методик, що і буде використано у подальших дослідженнях.

Висновки. Можна сказати, що, окрім показників фінансової стійкості та платоспроможності, доречно було б для розрахунку рейтингової методики оцінки з визначенням узагальнюючого показника враховувати показники рентабельності, ділової активності, прибутковості емітованих корпоративних прав та рівня ефективності використання основних фондів тощо.

Узагальнюючи досліджені вище методики, слід відзначити, що комплексна оцінка інвестиційної привабливості повинна відповідати таким критеріям:

– характеризувати інвестиційну привабливість, виходячи з інтересів різних груп користувачів: самого підприємства й окремих груп інвесторів, зацікавлених в ефективності вкладання коштів;

– використовувати в процесі оцінки майбутніх об'єктів інвестування методи фінансового аналізу, що сприятимуть більш чіткому уявленню про їх ре-

альний фінансовий стан та основні шляхи його зміцнення;

– містити оптимальну кількість критеріїв і показників оцінки, що характеризують окремі складові інвестиційної привабливості підприємства;

– чітко визначати ступінь корисності реалізації інвестиційних проектів для всіх учасників процесу інвестування.

Л і т е р а т у р а

1. Наказ Агенства з питань запобігання банкрутства підприємств та організацій “Про затвердження методики інтегральної оцінки інвестиційної привабливості підприємств та організацій” № 214/2654 від 31.03.1998 р. зі змінами та доповненнями / [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/z0214-98/page>
2. Янчевський В. Л. Економічна сутність капіталізації підприємств та напрями її здійснення / В. Л. Янчевський // [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.znau.edu.ua/visnik/2011_2_2/308.pdf
3. Інформаційний портал про особисті інвестиції та фінанси /investfunds. – група Cbonds // [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://investfunds.ua/markets/stocks/>
4. Рожелюк В. Аналіз інноваційно-інвестиційної привабливості підприємства / В. Рожелюк, Н. Харкут // Економічний аналіз. – 2008. – № 2(18). – С. 275–278.
5. Єпіфанова І.Ю. Рейтингова оцінка фінансової стійкості підприємств сільськогосподарського виробництва / І.Ю. Єпіфанова, К.С. Лисак // Актуальні проблеми розвитку регіону. – Випуск 5. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://epifanova.vk.vntu.edu.ua/file/d01fb688e30e6ddab49a94be0b830cb2.pdf>
6. Офіційний сайт компанії “Agroton Public (AGT)” // [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.agroton.com.ua/ru/>
7. Офіційний сайт агропромхолдингу “Astarta Holding N.V. (AST)” // [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.astartakiev.com/>
8. Офіційний сайт компанії “Industrial Milk Company (ІМС)” // [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.agrijob.com.ua/ru/company152.htm>
9. Шеремет А. Д. Финансы предприятий : учеб. пособие для претендентов на получение квалификационного аттестата аудитора и проф. бухгалтера, а также для студ. экон. спец. вузов / А. Д. Шеремет, Р. С. Сайфулин. – М. : ИНФРА-М, 1997. – 343 с.
10. Крахіна В. А. Тенденції та проблеми розвитку інвестиційних комплексів у регіонах України / В. А. Крахіна // Економіка розвитку. – 2014. – № 3 (71). – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.ed.ksue.edu.ua/ER/knt/ee143_71/e143kra.pdf

References

1. Ahenstvo z pytan' zapobihannia bankrutstva pidpriemstv ta orhanizatsij (1998), The order of Ukraine “On approval of the method of integral estimation of investment attractiveness of enterprises and organizations”, available at: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/z0214-98/page> (Accessed 29 April 2015).
2. Yanchevskiy V. L. (2011), “The economic substance of companies' capitalization and its implementation”, available

- at: http://www.znau.edu.ua/visnik/2011_2_2/308.pdf (Accessed 20 April 2015).
- Information portal about personal investments and finances (2015), "News of stock quotes", available at: <http://investfunds.ua/markets/stocks/> (Accessed 25 April 2015).
 - Rozheliuk, V. and Kharkut, N. (2008), "Analysis of innovative investment attractiveness of the enterprise", *Ekonomichnyj analiz*, vol. 2(18), pp. 275-278.
 - Yepifanova, I. Yu. and Lysak, K. S. (2014), "The rating of financial stability of enterprises of agricultural production", *Aktual'ni problemy rozvytku rehionu*, [Online], vol. 5, available at: <http://epifanova.vk.vntu.edu.ua/file/d01fb688e30e6ddb49a94be0b830cb2.pdf> (Accessed 28 April 2015).
 - Official site of company "Agroton Public (AGT)" (2014), "Financial statements", available at: <http://www.agroton.com.ua/ru/> (Accessed 15 April 2015).
 - Official website Astarta "Astarta Holding N. V. (AST)" (2014), "Financial statements", available at: <http://www.astartakiev.com/> (Accessed 10 April 2015).
 - Official website of the company "Industrial Milk Company (IMC)" (2014), "Financial statements", available at: <http://www.agrijob.com.ua/ru/company152.htm> (Accessed 8 April 2015).
 - Sheremet, A. D. and Sajfulyn, R. S. (1997), "Finansy predpriyatij" [Finance of enterprises], infra, Moscow, Russia.
 - Krakhina, V. A. (2014), "Trends and problems of development of investment complexes in the regions of Ukraine", *Ekonomika rozvytku*, [Online], vol. 3 (71), available at: http://www.ed.ksue.edu.ua/ER/knt/ee143_71/e143kra.pdf (Accessed 2 May 2015).

Ивашченко А.И. Применение рейтинговой методики для оценки инвестиционной привлекательности аграрных предприятий Украины

В статье проанализировано применение рейтинговой методики оценки уровня инвестиционной привлекательности отдельных предприятий аграрного сектора. Целью исследования было определение уровня эффективности методики и разработка мероприятий по формированию оптимальной методики оценки инвестиционной привлекательности аграрных предприятий. В ходе анализа было выявлено, что самое существенное влияние на уровень инвестиционной привлекательности предприятия оказывают показатели финансовой устойчивости и платежеспособности. На основе анализа финансовой отчетности выбранных предприятий за 2009-2013 гг. были рассчитаны указанные показатели, с помощью которых были применены методики рейтинговой оценки инвестиционной привлекательности анализируемых предприятий. Кроме того, в статье предложено проводить анализ инвестиционной привлекательности аграрного предприятия не только на основе показателей финансовой устойчиво-

сти и платежеспособности, а и показателей рентабельности, деловой активности, уровня доходности эмитированных корпоративных прав и эффективности использования основных средств. Также были предложены критерии комплексной оценки инвестиционной привлекательности.

Ключевые слова: инвестиционная привлекательность, аграрные предприятия, рейтинговая оценка, финансовое состояние предприятия, финансовая устойчивость, платежеспособность.

Ivashchenko A. I. Application of the rating methodology for assessing the investment attractiveness of agricultural enterprises of Ukraine

The article analyzes the application of different methodologies for estimating the level of investment attractiveness of agricultural enterprises. The aim of the study was to determine the level of effectiveness of the applied techniques and the development of activities on the optimal methods of evaluation of investment attractiveness of agricultural enterprises. During the work on the basis of the analysis of the level of capitalization and stock price of agricultural enterprises on the Warsaw stock exchange was selected three enterprises of the agroindustrial complex of Ukraine Agroton Public (AGT), Astarta Holding N. V. (AST) and industrial Milk Company (IMC). The analysis revealed that the most significant impact on the level of investment attractiveness of a company have the financial stability and solvency. Based on the analysis of financial statements of selected companies during 2009-2013 were calculated to indicate the indicators, which were applied based on a point system and ranking of investment attractiveness estimation anal tube enterprises. From the evaluations it was found that according to the obtained parameters can be ranked enterprises to the same order, but the disadvantage of the applied methods is that they do not take into account all the nuances of the financial condition of the company. Therefore, the article proposes to analyze the investment attractiveness of agricultural enterprises not only on the basis of indicators of financial stability and solvency, and profitability, business activity, level of income issued by corporate rights and the efficiency of fixed assets. Also proposed criteria for comprehensive evaluation of investment attractiveness.

Keywords: investment attractiveness, agrarian enterprise, the integrated index, the rating estimate, the financial condition of the company, financial stability, solvency.

Ивашченко Алла Іванівна, к.е.н., ст. викладач кафедри корпоративних фінансів та контролінгу ДВНЗ "Київський національний економічний університет ім. В. Гетьмана", alla_ivaschenko@inbox.ru

Рецензент: д.е.н., проф. кафедри «Фінанси» СНУ ім. В. Даля Костирко Л.А.

Стаття подана 23.01.2015

УДК. 336.1

КОНТРОЛІНГ ІНВЕСТИЦІЙНИХ ПРОЕКТІВ: ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ В УКРАЇНІ**Качанова Т.С., Шевель К.В.****CONTROLLING OF INVESTMENT PROJECTS:
PROSPECTS OF DEVELOPMENT IN UKRAINE****Kachanova T.Je., Shevel' K.V.**

У статті наведена система інвестиційного менеджменту, яка розкриває послідовність етапів, функції та методи інвестиційного менеджменту, а також фактори, що впливають на його ефективність. Викладно основні поняття, принципи та завдання інвестиційного контролінгу. Визначено чинники, що впливають на контролінг інвестиційних проектів. Розкрито основні проблеми інвестиційного контролінгу та шляхи і методи їх розв'язання. Для оптимізації процесу контролінгу автором рекомендовано розробляти єдині шаблони та форми подання інформації щодо інвестиційних проектів, а також впроваджувати єдину систему критеріїв оцінки їх ефективності.

Ключові слова: фінансовий контролінг, інвестиційний контролінг, стратегічний контролінг, інвестиційний проект, інвестиційна діяльність, інвестиційний менеджмент.

Постановка проблеми. На сучасному етапі економіка України потребує значної інтенсифікації інноваційної діяльності, спрямованої на забезпечення конкурентоспроможності продукції та ефективності бізнес-процесів, що є однією з передумов надходження грошових коштів з закордону. Складність та тривалість інноваційного процесу на фоні впливу дестабілізуючих чинників обумовлюють значні труднощі щодо вибору та впровадження інновацій. Для зменшення негативного впливу зазначених чинників існує ціла низка методів. Зокрема, розробка і реалізація стратегії інвестиційної діяльності повинна супроводжуватись створенням системи інвестиційного контролінгу як невід'ємної складової загальної системи управління з метою забезпечення його ефективності.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Вагомий внесок у розвиток теоретичних та практичних питань контролінгу в цілому, окремих його аспектів та сфер, зробили такі вітчизняні та зарубіжні вчені: Ю.П. Аніскін, І. Ансофф, Й. Вебер, С.Ф. Голов, В.Г. Герасимчук, А. Дайле, Н.Г. Данілочкіна, О.М. Деменіна, Л.Є. Довгань, Р. Ентоні, О.М. Кармінський, О.В. Коваленко, С.В. Козаченко,

І.М. Крейдич, П.В. Круш, Е. Майер, Р. Манн, В.Я. Нусінов, О.І. Орлов, С.Н. Петренко, Н.Ю. Петрусевич, М.С. Пушкар, Я.В. Соколов, О.П. Степанов, Д.М. Стеченко, Л.О. Сухарева, О.О. Терещенко, Є.А. Уткін, Х. Фольмут, Д. Хан, П. Хорват, О.Г. Чумаченко, Г.К. Ялович та інші.

Виклад основного матеріалу. На сучасному етапі формування ринкових процесів обов'язковою умовою ефективного управління інвестиціями підприємства виступає повне використання механізмів планування, координації і контролю реальних інвестицій. Це можна в повній мірі визначити як організацію системи інвестиційного контролінгу [2]. Існує кілька підходів до визначення терміну «інвестиційний контролінг». Так, з одного боку, він ототожнюється із внутрішнім контролем інвестиційної діяльності підприємства і визначається його завданнями:

- контроль і спостереження за реалізацією інвестиційних завдань;
- вимір та діагностика відхилень фактичних результатів інвестиційної діяльності від передбачуваних;
- розробка управлінських рішень по корегуванню поточної інвестиційної діяльності або її цілей та завдань [1].

З іншого боку, інвестиційний контролінг розглядається як моніторинг, оцінка і контроль інвестиційних проектів, тобто ототожнюється з проект-контролінгом [3].

Також поняття контролінгу інвестиційних проектів можна прирівняти до інвестиційного менеджменту, адже основною метою інвестиційного менеджменту є забезпечення найефективнішої реалізації інвестиційної стратегії на усіх етапах розвитку.

Виходячи з раніше викладених визначень, можна сказати, що інвестиційний контролінг – це комплекс методів та інструментів, спрямований на підтримку системи забезпечення ефективної реалізації інвестиційної стратегії на усіх етапах розвитку, що охоплює інформаційне забезпечення, планування, координацію, контроль і внутрішній консалтинг.

На думку більшості науковців, з працями, яких ми ознайомились, до основних завдань інвестиційного контролінгу належать:

- планування і координація інвестиційної діяльності в рамках стратегічного і оперативного планування на підприємстві;

- ініціація нових інвестиційних проектів і розробка пропозицій по їх реалізації, при чому, в першу чергу це відноситься до нових інвестиційних проектів, що забезпечують довгостроковий потенціал успіху (наприклад, злиття з іншими підприємствами, відкриття нових філій тощо);

- реалізація інвестицій, супровід проектів (проект-контролінг);

- контроль за реалізацією інвестиційних проектів, що включає поточні розрахунки, а також контроль бюджету інвестиційного проекту.

Контролінг інвестиційних проектів включає в себе систему моніторингу, оцінки і контролю інвестиційних проектів з метою розробки відповідних

управлінських рішень. Основні риси цієї системи характеризуються наявністю етапів, функцій та методів інвестиційного менеджменту (рис. 1.).

В економічній літературі контролінг інвестицій характеризується низкою особливостей, які дозволяють його виділити серед інших різновидів контролінгу:

- зорієнтований на досягнення не оперативних, а стратегічних цілей і по суті є стратегічним контролінгом;

- здійснюється не за центрами відповідальності, як оперативний контролінг, а за проектами;

- контролінг інвестицій пов'язаний з матричною організаційною структурою (у кожному проекті задіяна велика кількість центрів відповідальності, і система контролінгу повинна забезпечити їх злагожену взаємодію в процесі досягнення поставлених цілей [4].

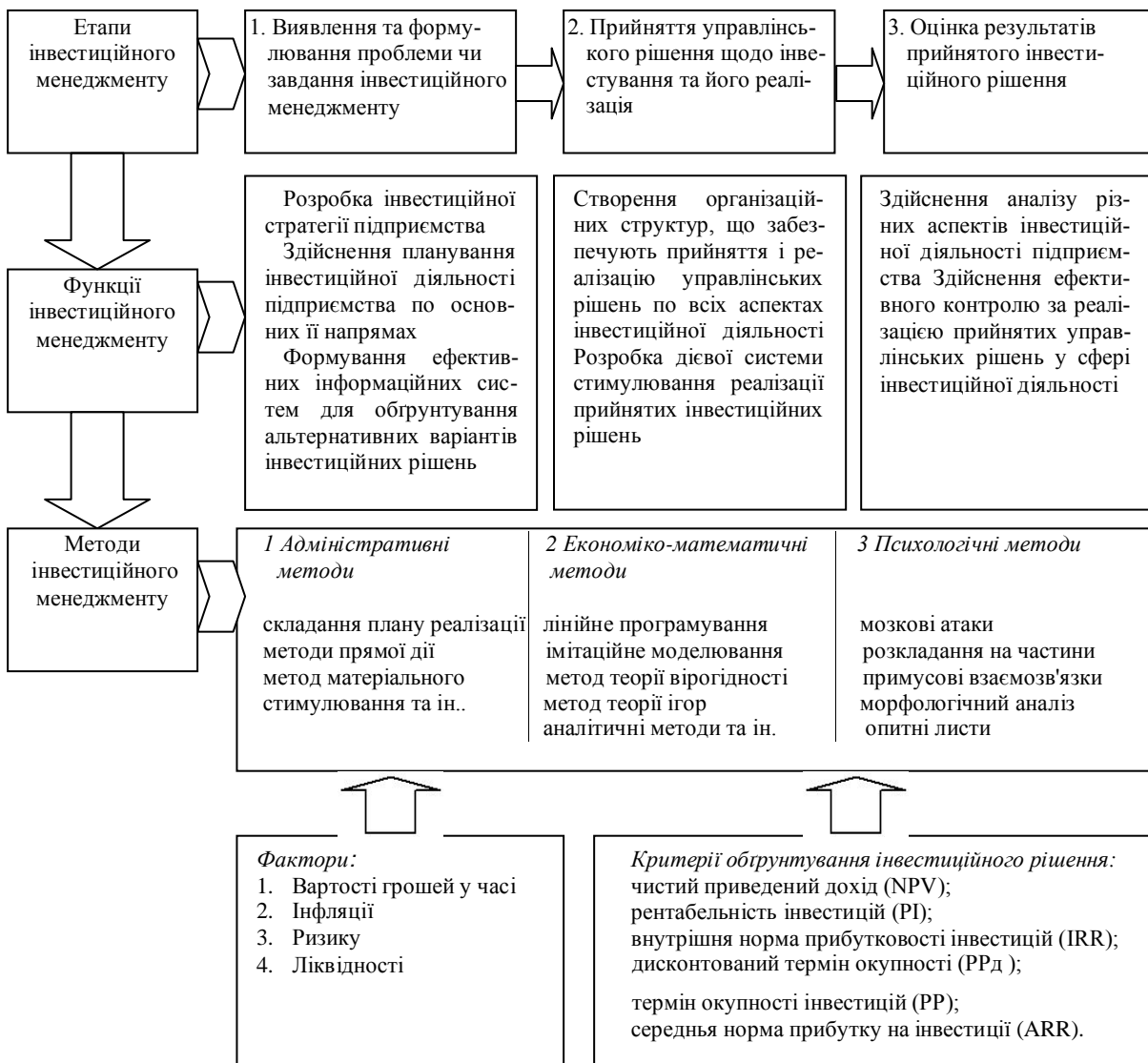


Рис. 1. Система інвестиційного менеджменту [5]

Створення дієвої системи контролінгу інвестиційних проектів в рамках інвестиційної діяльності є складним завданням. Це пов'язано із цілою низкою проблем:

1. Здійснення стратегічного і оперативного контролінгу інвестицій.
2. Організація і функціонування системи контролінгу в окремо взятому підрозділі.
3. Збір, недостатній обсяг або повна відсутність оперативної інформації про фактичні результати реалізації інвестиційних проектів.
4. Отримання достовірної інформації.
5. Відсутність звітності внутрішнього користування.

Відсутність усвідомлення необхідності інвестувати ресурси на створення системи контролінгу, в тому числі інвестиційного (причинами цього може бути незначна масштабність і непостійність інвестиційної діяльності; відсутність вільних власних фінансових ресурсів та неможливість залучення позикових; нечітке розуміння значення ефективності системи інвестиційного контролінгу).

Сучасна теорія та практика менеджменту пропонує різноманітні підходи для вирішення поставлених проблем. Так, наприклад, визначаються рівні узгодженості стратегічного і оперативного планування у певній сфері, якістю попередньої оцінки інвестиційних проектів та контролю за їх реалізацією. З цією метою в системі контролінгу активно використовуються сучасні інструменти на всіх стадіях інвестиційного управління.

На етапі стратегічного планування інвестиційні проекти в системі контролінгу проходять перевірку на відповідність стратегічним цілям та основним показникам розвитку підприємства, при цьому до уваги беруться довготермінові завдання у сфері виробництва і продажу продукції, розширення ринків збуту, збільшення частки експорту, також враховуються вимоги до технічної сторони організації виробництва, які можуть вплинути на подальший вибір альтернативних варіантів інвестиційних рішень.

При оперативному плануванні відбувається узгодження і затвердження інвестиційних проектів у відповідності з фінансовими можливостями підприємства, здійснюється контроль щодо повноти і коректності наданих документів за проектами, виконаних розрахунків ефективності. З метою забезпечення об'єктивності цього процесу система контролінгу розробляє єдині шаблони та форми подання інформації про інвестиційні проекти, а також єдину систему критеріїв оцінки їх ефективності.

Висновки. Впровадження контролінгу інвестиційних проектів в діяльність вітчизняних підприємств дасть можливість з найменшими втратами інтегрувати економіку України у глобалізаційні економічні процеси. Тому усі викладені теоретичні і практичні положення щодо інвестиційного контролінгу є безперечно актуальними для більшості суб'єктів господарської діяльності нашої держави.

Таким чином, інвестиційний контролінг - підсистема управління, яка охоплює головні сфери інвестиційного процесу, а саме: планування інвестиційної діяльності, організаційний і фінансовий контроль інвестиційних проектів, аналіз їх доцільності та ефективності, інтеграцію та координацію діяльності підрозділів для реалізації інвестиційних цілей підприємства. Іншими словами, інвестиційний контролінг - це концепція ефективного управління інвестиційним процесом на підприємстві.

Подальші дослідження передбачають розкриття перспектив розвитку інвестиційного менеджменту підприємств в умовах невизначеності.

Л і т е р а т у р а

1. Верхоглядова Н.І. Контролінг в системі управління підприємством/ Н.І. Верхоглядова, В.П. Шило, С.Б. Ільїна // Держава та регіони – 2008 – №5 – С.16 – 20.
2. Гладій І.О., Лукіячук Н.О. Контролінг як складова системи управління інвестиціями // [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.confcontact.com/2009_03_05/5_gladij_kon.php
3. Давидович І.Є. Контролінг : навч. посібник для студ. вищих навч. закл. / І.Є. Давидович. - К.: Центр учбової літератури, 2008. – С. 343-370.
4. Шепітко Г.Ф. Контролінг: посібник./ Г.Ф. Шепітко – К.: Вид-во Європ. Ун-ту, 2005. – 136 с.
5. Сінанко І.О., Брітченко Г.І. Сучасні принципи і методи інвестиційного менеджменту. - Електронний ресурс.- http://www.irbis-nbuv.gov.ua/cgi-bin/irbis_nbuv/cgiirbis

References

1. Verhogljadova N.I. Kontroling v systemi upravlinnja pidpry-jemstvom/ N.I. Verhogljadova, V.P. Shylo, S.B. Il'ina // Derzhava ta regiony – 2008 – №5 – S.16 – 20.
2. Gladij I.O., Lukiyanchuk N.O. Kontroling yak skladova sistemi upravlinnya investitsiyami // [Elektronnyy resurs]. – Rezhim dostupu: http://www.confcontact.com/2009_03_05/5_gladij_kon.php
3. Davydovych I.Je. Kontroling: Navch. posibnyk dlja stud. vyshhyh navch. zakl./ I.Je. Davydovych. - K.: Centr uchbovoi' literatury, 2008. – S. 343-370.
4. Shepitko G.F. Kontroling : posibnyk./ G.F. Shepitko – K.: Vyd-vo Jevrop. Un-tu, 2005. – 136 s.
5. Sinanko I.O., Britchenko G.I. Suchasni pryncypy i metody investycijnogo menezhmentu.- Elektronnyj resurs.- http://www.irbis-nbuv.gov.ua/cgi-bin/irbis_nbuv/cgiirbis

Качанова Т.Е., Шевель К.В. Контролинг инвестиционных проектов: перспективы развития в Украине

В статье приведена система инвестиционного менеджмента, которая раскрывает последовательность этапов, функции и методы инвестиционного менеджмента, а также факторы, влияющие на его эффективность. Изложены основные понятия, принципы и задачи инвестиционного контроллинга. Определены факторы, влияющие на контролинг инвестиционных проектов. Раскрыты основные проблемы инвестиционного контроллинга и пути и методы их решения. Для оптимизации процесса контроллинга автором рекомендуется разработать единые шаблоны и формы представления информации относительно инвестиционных проектов, а

также внедряют единую систему критериев оценки их эффективности.

Ключевые слова: финансовый контроллинг, инвестиционный контроллинг, стратегический контроллинг, инвестиционный проект, инвестиционная деятельность, инвестиционный менеджмент.

Kachanova T. Je. ? Shevel' K. V. Controlling of investment projects: prospects of development in ukraine

The article describes the system of investment management, which reveals the sequence of stages, functions, and methods of investment management, as well as the factors influencing its effectiveness. Grounded basic concepts, principles and objectives of the investment controlling. Identified factors that affect the controlling of investment projects. Disclosed the basic problems of investment and controlling ways and methods of solving them. To optimize the process of controlling the author recommended to develop common templates and forms of submission of information on investment

projects, and to introduce a uniform system of criteria for evaluating their effectiveness.

Keywords: financial controlling, investment controlling, strategic controlling, investment projects, investment activities, investment management.

Качанова Т.Е., аспірантка кафедри «Фінанси» Східноукраїнського національного університету імені Володимира Даля
financesnu@ukr.net

Шевель К.В., студентка 5 курсу КНЕУ ім. В.Гетьмана

Рецензент д.е.н., проф. кафедри «Фінанси» СНУ ім. В.Даля Костирко Л.А.

Стаття подана 21.01.2015

УДК 336.1

МЕХАНІЗМ ВЗАЄМОДІЇ ОРГАНІВ МІСЦЕВОГО САМОВРЯДУВАННЯ ТА БАНКІВ**Клітинський Ю.С., Шпаковська Н.І.****THE MECHANISM OF INTERACTION OF LOCAL GOVERNMENTS AND BANKS****Klityns'kyj Ju.S., Shpakovs'ka N.I.**

У статті визначено передумови вдосконалення механізму взаємодії органів місцевого самоврядування та банків шляхом розміщення тимчасово вільних бюджетних коштів на банківських депозитних рахунках. Розкрито сутність та елементи механізму взаємодії суб'єктів, порядок розміщення тимчасово вільних коштів місцевих бюджетів на вкладних рахунках у банках. Запропонована система показників оцінки ефективності використання вільних залишків бюджетних коштів.

Ключові слова: залишок вільних грошових коштів, банк, органи місцевого самоврядування, механізм взаємодії, бюджетне планування, депозити, оцінка ефективності.

Постановка проблеми. В сучасних умовах нестачі власних фінансових ресурсів для покриття дефіциту місцевих бюджетів невідкладним стає завдання залучення додаткових ресурсів шляхом використання механізмів взаємодії органів місцевого самоврядування з кредитною системою держави. Задоволення регіональної економіки в кредитних ресурсах забезпечує підвищення її стійкості за рахунок залучення кредитних ресурсів в ефективні та конкурентоздатні виробництва і види діяльності. Разом з тим, використання механізму взаємодії та відповідних інструментів запозичень з метою забезпечення видаткових зобов'язань органів місцевого самоврядування пов'язане з протиріччям бюджетного законодавства та недосконалістю механізмів запозичень для фінансування дефіцитів бюджетів. Виходячи з цього, наукове вирішення проблем щодо побудови ефективного механізму взаємодії банківської системи та органів місцевого самоврядування є актуальним завданням.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженню теоретичних основ і методичного апарату оцінки кредитного потенціалу регіону приділяється значна увага в працях вітчизняних науковців, серед яких: І. М. Вахович, Г. В. Возняк, М. А. Козоріз, Л.А. Костирко, О. М. Люткевич, В. М. Мережко, О. М. Мороз, І. С. Музика, К. А. Срібна [1-4; 6]. Існуючі дослідження в основному присвячені розкриттю інструментарію кредитування та оцінці кредитного потенціалу. Проте недостатня увага приці-

ляється питанням вдосконалення механізму взаємодії банків та органів місцевого самоврядування в бюджетному процесі.

Мета статті – розробка та обґрунтування механізму взаємодії банків та органів місцевого самоврядування в бюджетному процесі.

Викладення основного матеріалу. Результати дослідження свідчать про наявність тимчасово вільних коштів місцевих бюджетів, які приносять додатковий дохід від їх розміщення на рахунках у банках: 2012 р. - 288 043,4 тис. грн.; 2013 р. - 129 774,4 тис. грн. [7, с. 136]. Для ефективного управління вільними залишками коштів необхідний механізм, що представляє собою сукупність засобів і методів управління тимчасово вільними фінансовими ресурсами місцевих органів влади. Механізм взаємодії органів місцевого самоврядування та банків повинен бути орієнтованим на забезпечення фінансової стійкості місцевих бюджетів. Основними передумовами вдосконалення механізму взаємодії органів місцевого самоврядування з банками є:

1) слабкий взаємозв'язок між регіональним плануванням і прогнозуванням бюджету на макрорівні;

2) розподіл бюджетних коштів суб'єктами планування не відображає реальної потреби у фінансових ресурсах на планований період;

3) при виконанні державних програм органи місцевого самоврядування потребують додаткові асигнування і не планують залучення власних коштів;

4) бюджетні програми, в основному, орієнтовані на поточну діяльність органів місцевого самоврядування; відсутня чітка взаємна ув'язка цілей, завдань і програм суб'єктів бюджетного планування;

6) відсутня тісна взаємодія між територіальними громадами і комерційними банками.

Головною метою цього механізму є підвищення ефективності використання бюджетних коштів та фінансової забезпеченості органів місцевого самоврядування. Основні елементи цього механізму наведені на рис. 1.



Рис. 1. Механізм взаємодії органів місцевого самоврядування з комерційними банками

Основні завдання формування механізму взаємодії органів місцевого самоврядування з банківськими інститутами полягають у наступному. Перша група завдань пов'язана з виявленням та оцінкою вільних грошових залишків місцевих бюджетів. Органи місцевого самоврядування в результаті виконання бюджету поточного фінансового року мають тимчасово вільні грошові кошти, які утворюються за рахунок касових розривів в строках і обсягах надходжень, перевищення дохідної частини над видатковою та дотаційних надходжень з бюджетів вищих рівнів.

Друга група завдань полягає у необхідності вдосконалення бюджетного процесу з урахуванням розміщення вільних залишків коштів у банках для отримання додаткового доходу з метою його використання в інтересах відповідної території. При реалізації механізму взаємодії органів місцевого самоврядування з комерційними банками необхідно враховувати особливості бюджетного процесу на місцевому рівні і можливості банків щодо надання послуг з розміщення тимчасово вільних коштів на депозитних рахунках.

Цей механізм може бути представлений двома варіантами: перший - виконання бюджету за умови фінансової самодостатності території; другий - для дотаційних територій розміщення вільних залишків грошових коштів на депозитах банку після закінчення фінансового року. Таким чином, з'являється можливість вирішувати проблеми покриття дефіциту місцевих бюджетів без додаткового залучення міжбюджетних трансфертів за рахунок відсотків по

вкладу в банку. Розширення доступу до вільних бюджетних ресурсів сприяє забезпеченню ліквідності банків та вирішенню проблеми обмеження доступу до кредитних ресурсів суб'єктів реального сектора економіки.

Механізм взаємодії комерційних банків з органами місцевого самоврядування полягає в максимально ефективному використанні виділених місцевим бюджетам фінансових ресурсів. Однією з умов досягнення поставлених цілей є зміна концепції бюджетного управління та фінансування. Бюджетування, орієнтоване на результат, є частиною загального процесу управління бюджетним процесом, яке повинно поєднуватися з сучасними методами управління. Частиною проблем необхідно вирішувати із залученням банківського сектора економіки. При формуванні та реалізації бюджетної стратегії взаємодії з комерційними банками необхідно керуватися принципами формування ефективного механізму регулювання та забезпечення довгострокової збалансованості бюджету з виходом на самодостатній рівень. Це забезпечить більш тісну взаємодію органів місцевого самоврядування з комерційними банками і створить можливість розміщення вільних залишків на банківських депозитних рахунках.

Механізм оцінки фінансових можливостей територіальних громад повинен поєднувати оцінку очікуваної ефективності та результати аналізу альтернативних рішень щодо вибору програм соціально-економічного розвитку та можливостей фінансування комерційними банками. Головні розпорядники коштів самостійно повинні визначати форми ро-

зміщення залишку вільних грошових коштів на депозитних рахунках.

Третє завдання - розробка методики оцінки ефективності використання вільних залишків коштів, заснована на аналітичних показниках. Система показників наведена в табл. 1.

Таблиця 1

Система показників оцінки ефективності використання вільних залишків бюджетних коштів

Назва	Сутність	Алгоритм розрахунку
Показник ефективності використання вільного залишку грошових коштів ЕВВЗК ₁	відображає суму нарахованих банком відсотків на вільний залишок грошових коштів до загальної суми всіх видатків місцевого бюджету. Чим ближче показник до 1, тим більше витрат за соціальними програмами органів місцевого самоврядування буде фінансуватися за рахунок розміщених вільних залишків в банківській системі	$ЕВВЗК_1 = \frac{ВЗК + НП}{В}$
Показник ефективності використання вільного залишку грошових коштів ЕВВЗК ₂	визначає ефективність вільного залишку коштів не за всіма розміщеними коштами, а тільки за нарахованими банком відсотками, характеризує суму додаткових фінансових ресурсів, які могли б бути використані на різні економічні та соціальні програми.	$ЕВВЗК_2 = \frac{НП}{В}$
Показник доходності коштів вільного залишку ДЗ	показує частку відсотків, нарахованих банком на залишок вільних коштів, розміщених на рахунках, у загальній сумі всіх доходів місцевого бюджету	$ДЗ = \frac{НП}{Д}$
Умовні позначення: де ЕВВЗК - ефективність використання вільного залишку коштів; ВЗК - вільний залишок коштів, розміщений в банку; НП - відсотки, що нараховуються банком на вільний залишок грошових коштів; В - всі видатки місцевого бюджету; ДЗ - доходність коштів вільного залишку; Д - загальна сума доходів місцевого бюджету		

Виходячи з показників, для найбільшої ефективності необхідно збільшувати розмір вільного залишку або вибирати для вкладу банки, що пропонують більш високу процентну ставку. Отже, ефективність залежить від величини вільного залишку і ставки відсотка, що нараховується банком.

Використання запропонованих коефіцієнтів ефективності надає можливість здійснювати контроль над невикористаними коштами, а також прогнозувати можливість спрямування бюджетних коштів на фінансування економічних і соціальних програм.

В Україні порядок розміщення тимчасово вільних грошових коштів місцевих бюджетів регламен-

тується відповідною постановою Кабінету Міністрів України [5] та передбачає такі етапи:

1. Прийняття місцевою радою рішення щодо розміщення тимчасово вільних коштів на вкладних (депозитних) рахунках у банках та формування заявки-пропозиції із зазначенням обсягу коштів, умов за вкладом, адреси та дати прийняття пропозиції банку. Критеріями вибору банків для розміщення на конкурсних засадах тимчасово вільних коштів у банках встановлено такі: 1) статутний капітал банку становить або перевищує 10 млрд. гривень; 2) держава прямо та/або опосередковано володіє 75 чи більше відсотками статутного капіталу та/або голосів банку; 3) протягом останнього року Національний банк не застосовував до банку заходів впливу у вигляді розпорядження щодо обмеження, зупинення чи припинення здійснення окремих видів операцій з високим ступенем ризику та призначення тимчасової адміністрації.

2. Формування конкурсної комісії у складі не менш як п'ять осіб з представників місцевої держадміністрації та виконавчого органу ради, органу Державної казначейської служби, структурного підрозділу Національного банку.

3. Проведення засідання конкурсної комісії протягом п'яти робочих днів з дати закінчення строку подання банками пропозицій та визначення більшості голосів банку-переможця, який запропонував найвищу процентну ставку за вкладом (депозитом) на відповідний строк. Рішення конкурсної комісії оформляється протоколом, який підписується всіма її членами, що брали участь у голосуванні.

4. Укладення договору банківського вкладу (депозиту) між фінансовим органом та банком.

5. Перерахування тимчасово вільних коштів з рахунків місцевих бюджетів в органах Державної казначейської служби на відкриті у банках вкладні (депозитні) рахунки.

6. Зарахування коштів за користування вкладом (нарахованих процентів) до доходів загального фонду місцевого бюджету на рахунок Державної казначейської служби у строки, передбачені умовами договору.

7. Повернення відповідно до умов договору вкладу (депозиту) або його частини із вкладних (депозитних) рахунків у банках на відповідні рахунки місцевих бюджетів в органах Державної казначейської служби.

Необхідними умовами розміщення тимчасово вільних коштів на вкладних (депозитних) рахунках у банках є відсутність на дату розміщення тимчасово вільних коштів простроченої кредиторської заборгованості та непогашених середньострокових позик в поточному бюджетному періоді. Тимчасово вільні кошти можуть розміщуватися на вкладних (депозитних) рахунках у банках лише у межах поточного бюджетного періоду та повинні бути повернені на рахунки бюджету, з яких вони перераховувалися, не пізніше ніж за 10 днів до закінчення такого бюджетного періоду [5].

Висновки. Механізм управління тимчасово вільними коштами місцевих бюджетів потребує вдосконалення на етапах планування, організації та розміщення бюджетних коштів на банківські депозити. Цей механізм потребує мінімізації документообігу, підвищення прозорості та визначення параметрів розміщення за визначеними принципами. Формування механізму управління тимчасово вільними коштами бюджетів неможливо без регулювання законодавчої та нормативної бази на всіх етапах виконання місцевого бюджету та взаємодії з банківським сектором.

Вдосконалення взаємодії органів місцевого самоврядування та комерційних банків дозволить генерувати додаткові доходи для фінансування соціально-економічних програм територій та зменшити залежність від дотацій бюджетів вищих рівнів.

Л і т е р а т у р а

1. Козоріз М. А. Методичні засади оцінки кредитного потенціалу регіону / М. А. Козоріз, І. С. Музика // Фінанси України: науково-теоретичний та інформаційно-практичний журнал. - 2012. - № 6. - С. 58-67.
2. Концептуальні засади формування і оцінки фінансового потенціалу регіону / [Козоріз М. А., Люткевич О. М., Возняк Г. В., Музика І. С. та інші.]. - Львів : НАН України Інститут регіональних досліджень, 2011. - 100 с.
3. Костырко Л.А. Управление ресурсной базой коммерческого банка: Монография / Л.А. Костырко, Т.В. Пашенко, М.М. Агеев. - Луганск: ВУГУ, 1999. - 235 с.
4. Мережко В. М. Фінансово-кредитні інструменти соціально-економічного розвитку регіону / В. М. Мережко, О. М. Мороз // Вісник Хмельницького інституту регіонального управління та права. - 2004. - № 4. - С. 382-386.
5. Порядок розміщення тимчасово вільних коштів місцевих бюджетів на вкладних (депозитних) рахунках у банках. Затверджено постановою Кабінету Міністрів України від 12 січня 2011 р. № 6 // Офіційний вісник України. - 2011. - № 2. - ст. 103
6. Срібна К.А. Формування оптимальної структури кредитних ресурсів банківських інститутів на рівні регіону // Экономика и управление. - 2008. - № 6. - с. 43-49.
7. Статистичний збірник "Бюджет України 2013". Виконавці: Калініченко Л.М., Гайдученко Г.В., Пивоваренко Т.А., Тригуб Н.П. - Міністерство фінансів України, 2014. - 244 с.

References

1. Kozoriz M. A. Metodichni zasady ocinky kredytnogo potencialu regionu / M. A. Kozoriz, I. S. Muzyka // Finansy Ukrainy: naukovo-teoretychnyj ta informacijno-praktychnyj zhurnal. - 2012. - № 6. - S. 58-67.
2. Konceptual'ni zasady formuvannja i ocinky finansovogo potencialu regionu / [Kozoriz M. A., Ljutkevych O. M., Voznjak G. V., Muzyka I. S. ta inshi.]. - L'viv : NAN Ukrainy Instytut regional'nyh doslidzhen', 2011. - 100 s.
3. Kostyrko L.A. Upravlenye resursnoj bazoj kommercheskogo banka: Monografija / L.A. Kostyrko,

T.V. Pashhenko, M.M. Ageev. - Lugansk: VUGU, 1999. - 235 s.

4. Merezko V. M. Finansovo-kredytni instrumenty social'no-ekonomichnogo rozvytku regionu / V. M. Merezko, O. M. Moroz // Visnyk Hmel'nyck'ogo instytutu regional'nogo upravlinnja ta prava. - 2004. - № 4. - S. 382-386.
5. Porjadok rozmishhennja tymchasovo vil'nyh kosh-tiv miscevyh bjudzhetiv na vkladnyh (depozytnyh) rahunkah u bankah. Zatverdzheno postanovoju Kabinetu Ministriv Ukrainy vid 12 sichnja 2011 r. № 6 // Oficijnyj visnyk Ukrainy. - 2011. - № 2. - st. 103
6. Sribna K.A. Formuvannja optym'alnoi' struk-tury kredytnyh resursiv bankivs'kyh instytutiv na rivni regionu // Ekonomyka u upravlenye. - 2008. - № 6. - s. 43-49.
7. Statystychnyj zbirnyk "Bjudzhet Ukrainy 2013". Vykonavci: Kalinichenko L.M., Gajduchenko G.V., Pyvovare-nko T.A., Trygub N.P. - Ministerstvo finansiv Ukrainy, 2014. - 244 s.

Клітинський Ю.С., Шпаковская Н.И. Механизм взаимодействия органов местного самоуправления и банков

В статье определены предпосылки совершенствования механизма взаимодействия органов местного самоуправления и банков путем размещения временно свободных бюджетных средств на банковских депозитных счетах. Раскрыта сущность и элементы механизма взаимодействия субъектов, порядок размещения временно свободных средств местных бюджетов на депозитных счетах в банках. Предложена система показателей оценки эффективности использования свободных остатков бюджетных средств.

Ключевые слова: остаток свободных денежных средств, банк, органы местного самоуправления, механизм взаимодействия, бюджетное планирование, депозиты, оценка эффективности.

Klityns'kyj Ju.S., Shpakovs'ka N.I. The mechanism of interaction of local governments and banks

The article defined conditions improvement of interaction of local governments and banks by placing temporarily free budget funds on bank deposits. Explained the essence and elements of the mechanism of interaction, the order of placement of temporary free local budgets in deposit accounts at banks. Proposed the system of indicators to measure the efficiency of free residual budget.

Key words: balance of free cash, bank, local governments, the mechanism of interaction, budgeting, deposits, evaluation of effectiveness.

Клітинський Ю.С. аспірант кафедри "Фінанси" Східноукраїнського національного університету імені Володимира Даля,

Шпаковська Н.И. аспірантка кафедри "Фінанси" Східноукраїнського національного університету імені Володимира Даля
financesnu@ukr.net

Рецензент: д.е.н., професор Костырко Л.А.

Стаття подана 20.01.2015

УДК 338.931

ІСТОРИЧНІ ПЕРЕДУМОВИ СУЧАСНОГО СТАНУ КОРПОРАТИВНОГО УПРАВЛІННЯ В УКРАЇНІ

Клюс Ю. І.

HISTORICAL BACKGROUND OF MODERN CORPORATE GOVERNANCE IN UKRAINE

Klus Y.

В статті розглянуто історію формування корпоративних відносин, доведено необхідність використання досвіду іноземних держав у розвитку корпоративного управління; досліджено розвиток правових основ корпоративності; виявлено передумови для створення та розвитку корпоративного сектора в сучасній Україні; визначено необхідність підвищення якості корпоративного управління, розглянуто різницю в поняттях корпоративного управління та корпоративного менеджменту

Ключові слова: корпорація, інновації, розвиток, управління, аспекти

Постановка проблеми. У нашій країні відбувається формування національних та регіональних інноваційних систем. В епоху «економіки знань» інновації стають основним фактором підвищення ефективності роботи промислових підприємств. Рішення настільки масштабного завдання вимагає критичного комплексного аналізу та переосмислення сформованих підходів, створення теоретичних засад забезпечення ефективного розвитку промислових підприємств.

Аналіз останніх досягнень і публікацій. Вагомий внесок у дослідження проблем корпоративного управління зробили іноземні та вітчизняні науковці Багал Ю., Валдайцев С., Ільєнкова С., Завлін П., Калецькі М., Кондратьєв Н., Коренной А., Лапко О., Нейкова Л., Санто Б., Солоу Р., Твісс Б., Черваньов Д., Шумпетер Й. та інші. Проте і на сьогоднішній день питання дослідження історичних передумов сучасного стану корпоративного управління залишається об'єктом дискусій.

Тому **метою** даної статті є дослідження історичних передумов сучасного стану корпоративного управління в Україні.

Завдання роботи: для досягнення вищезазначеної мети здійснити дослідження розвитку світового корпоративного управління.

Матеріали і результати досліджень. Історія формування корпоративних відносин почалася з Стародавнього Риму - першої держави, в якому і відбулося їх зародження і розвиток. Зростання тери-

торії Римської держави, завоювання таких держав, як Корсика, Сардинія, Греція (суміжних територій), розвиток торгівлі з іншими державами, розширення спектру діяльності господарюючих суб'єктів призвели до розвитку римського права. Одним з найбільш незвичайних фактів, характерних для Римської імперії, було те, що багато її громадян вважали, що краще мати не дуже великі частки в безлічі підприємств, ніж здійснювати власну діяльність. Відомі епізоди, коли жителі цілого міста об'єднувалися в якесь товариство, вибирали керівництво з декількох зацікавлених осіб і брали участь у загальних фінансових підприємствах. Саме в Римській державі були створені перші професійні та релігійні союзи, які і є, на нашу думку, прообразом корпоративної організації.

Значно пізніше, у зв'язку з розвитком торгівлі, стали з'являтися торговельні гільдії, що об'єднували купців по одному або декільком подібним видам діяльності, в яких акумулювалися кошти, що дозволяли досягати глобальних господарських цілей. Членство в гільдії передбачало спільну відповідальність, яка була заснована на єдиних умовах спільної діяльності. У таких гільдіях формувалися звичай ведення справ, набір явних і неявних правил внутрішніх взаємин. Можна виділити три основних приклади, на основі яких відбувався розвиток правових основ корпоративності, що, в свою чергу, пов'язано з гільдіями [5].

Перший напрямок - це корпоративні товариства, що з'явилися в XII в. - борошномельні об'єднання на півдні Франції і гірські об'єднання в Німеччині. Участь у такому товаристві обумовлювалася придбанням паю. Їхні власники утворювали загальні збори, які вирішували питання більшістю голосів. При цьому паї могли вільно відчужуватися. Діяльністю таких товариств керував орган, в який обиралися пайовики на згаданих вище загальних зборах.

Розвиток другого напрямку пов'язаний з хрестовими походами і значним розширенням морської торгівлі, що відбувалося в середні століття і завдяки

чому значним чином посилювалися економічний, технологічний і культурний обмін. Почали створюватися морські товариства, метою яких було спільне придбання та експлуатація, а іноді і будівництво кораблів. Так, наприклад, для організації морського товариства той, хто вирішив побудувати корабель, робив оголошення, в якому повідомлялася інформація про корабель, включаючи його характеристики, розмір, загальну і первісну вартість, а також кількість і розміри паю. Таким чином відбувалося запрошення інших осіб до участі в проєкті створення корабля. Всі паї між собою вважалися рівними, що, звичайно, значним чином відрізняється від сучасного поняття статутного капіталу акціонерного товариства, але на тому етапі загального розвитку економіки і корпоративних відносин було значним досягненням і є історичним аналогом сучасних форм корпоративної взаємодії.

Найбільш близькими до сучасних акціонерним товариствам є представники третього напрямку - італійські товариства, які є кредиторами держави, які досягли свого світанку в Генуї. Саме в даний період закладається база акціонерних відносин і, відповідно, торгового і корпоративного права.

Подальший розвиток акціонерних товариств пов'язаний з Великими географічними відкриттями XV-XVI ст., які дозволили зробити значний ривок у міжнародній торгівлі. У зв'язку з розвитком і збільшенням масштабів міжнародної торгівлі окремі підприємці вже не могли одноосібно вести свої справи, звідси і виникла необхідність у великих компаніях, для яких, в більшості випадків, акціонерна форма була єдиною можливою. Великий обсяг капіталу, в якому потребувала морська торгівля з далекими країнами, обумовлювався кількома чинниками: у великій мірі негативним ставленням Іспанії до підданих інших країн, що займаються торгівлею на «їх території», що призводило до об'єднання купців для надання протидії (морального або реального) військової потужності; часто ворожим ставленням корінного населення, що змушувало витрачати частину капіталу на військову підтримку; значною вартістю морських суден та їх озброєння; підвищеними ризиками, пов'язаними зі значним віддаленням від власника і його способів контролювати ситуацію.

Можна стверджувати, що два таких об'єднання початку XVII в. - Англійська і голландська «Ост-Індська» компанії, є основоположниками сучасних корпорацій [7]. Ці компанії довгий час дозволяли об'єднуватися торговцям, яким необхідно було здійснювати закупівлі та океанічні перевезення товарів на значні відстані. Купці, які вклали свої капітали в дані компанії, отримували відповідні розписки, на основі яких надішований товар пропорційним чином розподілявся між ними. Причому завдання продажу товару не входило в сферу інтересів цих корпорацій - кожен купець займався збутом самостійно.

З погляду історії розвитку корпоративного управління голландська «Ост-Індська» компанія, яка на відміну від аналогічних їй об'єднань була розра-

хована на тривалий термін в 10 років, а не на один навігаційний цикл, є прикладом і аналогом компанії повного циклу. Тільки після закінчення зазначеного часу проводився остаточний розрахунок, а до цього моменту - лише розподіл прибутку за умови можливості виходу зі складу компанії будь-якого учасника. Загальний капітал досягав 6,5 млн флоринів, що було досить великими коштами за мірками того часу. З часом потреби в обороті призвели до розділу капіталу на рівні частки. Так, вартість кожної акції становила 500 флоринів і підлягала до відчуження без обмежень, що оформлялося у вигляді двосторонньої угоди між компанією і її акціонером із записом у книгах [4].

Компанія ділилася на п'ять складових, які називаються камерами, що розташовувалися в різних містах. Між ними були розподілені кораблі і капітал. Так як «Ост-Індська» компанія виникла шляхом об'єднання вже існуючих товариств (попередницею вважається *Compagnie van Verre*, що утворилася в результаті злиття двох інших підприємств, що сприяли морській експедиції в 1594-1596 рр. Спочатку в ній було 10 учасників, пізніше в результаті поглинання стало 18.

Директорами камер були особи, які призначаються урядом з числа акціонерів, які мали найбільший відсоток акцій. Слід зазначити, що на початку це було керівництво колишніх морських товариств. Головним органом була особлива рада, що складалася з 17 членів - представників усіх камер. Вищий орган управління повинен був після закінчення 10 років подати звіт про діяльність компанії для ознайомлення з ним всіх акціонерів. У 1622 р. відбулася реформа, яка привела до зміни управління компанією. Основу цієї реформи склали публічні оголошення, за допомогою яких всі акціонери запрошувалися для виборів з основних акціонерів спеціальних представників, кількість яких дорівнювала числу директорів. Таким чином створювався виборний комітет, до якого входили вибрані представники і директора, в якому відбувалися вибори трьох кандидатів на кожну вакансію. Після таких виборів «місцеві» акціонери самостійно вибирали одного для заміщення вакантної посади. Також спеціальні представники передавали директорам зауваження місцевих учасників на звіти про роботу компанії. У цьому ж році сформувався особливий орган, що складається з двох основних акціонерів, у завдання якого входила обов'язкова щорічна ревізія господарсько-фінансової діяльності компанії і перевірка загальної звітності. Голландська «Ост-Індська» компанія по праву вважається першим акціонерним товариством, що виплачувала дивіденди. Незважаючи на складну економічну ситуацію, акціонерам виплачувалися щорічні дивіденди в розмірі 18% від вартості їх участі [2].

Узагальнюючи все вищесказане, можна стверджувати, що в голландській «Ост-Індській» компанії з'являються основні нововведення, які є характерними для акціонерних товариств та корпоративного

управління і в даний час. Серед даних нововведень можна виділити:

появу нової форми закріплення права власника («акціонера») на отримання частини прибутку у вигляді дивідендів - акції;

визначення мінімальної частки участі в капіталі для одного акціонера - вартість акції;

формування принципів вільного відчуження;

підходи до формування мережі філій;

появу ідеї про верховенство загальних зборів акціонерів;

принципи формування звітності та розкриття інформації для акціонерів;

принципи організації ради директорів, включаючи методику його формування;

підходи до формування виконавчих органів;

організацію ревізійної комісії;

розподіл частини прибутку між акціонерами - виплата дивідендів;

зародкові способи і методи злиття та поглинання компаній.

Пізніше, переслідуючи політичні цілі, були створені акціонерні компанії, такі як «Північна», «Канадська», «Суринамський», «Вест-Індська» і «Леванська». Всі вони були створені за прикладом «Ост-Індської» компанії, проте їх діяльність здійснювалася під постійним державним наглядом. Ці компанії за великим рахунком були галузями господарської діяльності держав і носили публічний характер.

XIX ст. ознаменувався зростанням акціонерних товариств в Англії і США, що було обумовлено розвитком суднобудування, машинобудування і транспортної мережі. За останні 10 років XVIII в. було створено 259 різних акціонерних товариств, сукупний капітал яких в 1803 р. налічував 48,4 млн дол., з них 29 млн дол. припадало на банківські, 8 млн дол. - на промислові, а решта - на торгові компанії.

Наприкінці XVIII в. корпорації поступово стали проникати на американський континент. Більшу частину становили торгові англійські компанії. Політичним фактором, що перешкоджає розвитку місцевих акціонерних товариств, було те, що досвід англійських корпорацій сприймався як через призму англійської монархії, з якою американці боролися за свободу і незалежність. Економічним фактором - низький рівень місцевих продуктивних сил, мануфактурна форма виробництва, що не викликало потреби в корпоративному управлінні.

Проте практично до середини XIX ст. в США діяло правило про дозвільний порядок утворення корпорації, причому такі дозволи видавали або законодавчі органи штатів, або федеральні органи допомогою затвердження статуту акціонерного товариства федеральними. Така форма організації була запозичена в Англії.

Кінець XIX в. ознаменувався зростанням ролі великих корпорацій, пов'язаних з підвищенням рівня концентрації виробництва, які, в свою чергу, вимагали розширення правових рамок. Процес модер-

нізації законодавства значно розширив повноваження директорів і керівників акціонерних товариств, зняв багато обмежень як для статутного капіталу, так і для власне акцій, надав більш широкі можливості для отримання позик. Різні штати створювали пільгові режими для створення і функціонування акціонерних товариств. Новостворені великі корпорації не тільки підняли виробництво на якісно новий рівень, а й привели до появи монополізму і, як наслідок, недобросовісної конкуренції.

Наступним етапом корпоративної історії стала поява трестів - господарських об'єднань незалежних юридичних осіб та монополій. Заснований під керівництвом Дж. Рокфеллера «Standard Oil» об'єднав нафтові корпорації на основі довірчої власності. Засновниками тресту (і його бенефіціарами) виступали акціонери об'єднаних корпорацій. Цей трест став американською монополією, яка здійснювала видобуток, переробку та транспортування нафти, а також продаж і просування нафтопродуктів. Можливість створення даного тресту була обумовлена контролем Джона Рокфеллера над залізничними перевезеннями, що, в свою чергу, дозволило йому стати практично повним континентальним монополістом з видобутку нафти.

Була сформована Рада з дев'яти керуючих - власне трест, - якому в довірче управління передавалися акції, а їх власники (акціонери), у свою чергу, отримували сертифікати, внаслідок чого акціонери отримували лише дивіденди, а реальне управління здійснювала Рада. Слідом за трестом Рокфеллера в США з'явилися й інші трести: в 1884 р. - олійно-бавовняний, в 1885 р. - олійно-лляної, в 1887 р. - цукровий, свинцевий і горілчаный.

Концентрація виробництва в рамках акціонерних товариств підтверджується такими монополіями, як тютюновий трест і сталева корпорація, причому перший до 1909 р. виробляв 90% всієї тютюнової продукції США, а друга - монополізувала 70% залізних рудників в районі Великих Озер до 1900 р. [7].

Взаємодія трестів з фінансовими структурами призвело до виникнення так званих династій американських фінансистів, які контролювали практично всю країну. Так, наприклад, група Моргана і Рокфеллера контролювала 56% акцій всього американського акціонерного капіталу до Першої світової війни, що в абсолютному вираженні склало 22 млрд дол. [1].

Головною передумовою для створення та розвитку корпоративного сектора в сучасній Україні, на думку багатьох учених, стала перша хвиля приватизації, яка сформувала основу української моделі корпоративного управління. Приватизація в Україні - це постійний процес, початок якого можна віднести до кінця 80-х рр. XX ст. - стихійна фаза. Контрольована фаза почалася в 90-х рр. XX ст. і триває досі. Можна стверджувати, що в другій половині 90-х рр. XX ст. процес приватизації набув незворотного характеру. Так, до кінця десятиліття відсоток приват-

них підприємств практично досяг значення 60%. Ретроспективно можна виділити три етапи приватизації в залежності від головного завдання, розв'язуваного на кожному етапі.

Етап I - з 1992 по 1994 рр. - «ваучерна приватизація». Головне завдання - створення широкого кола міноритарних акціонерів (первісної безлічі власників) за допомогою безоплатної передачі державної власності.

Етап II - з 1994 по 1999 рр. - грошова приватизація, при якій головними завданнями були поповнення доходної частини бюджетів, підвищення ефективності приватизації та залучення в економіку України стратегічних інвесторів.

Етап III - з 1999 р. по теперішній час - вдосконалення законодавчих основ продажу державної власності.

В цілому десятиліття масштабного акціонування в українській промисловості призвело до з'єднання власності та контролю. Для порівняння: за 60 років до початку приватизаційних процесів фактом економічної реальності стало відділення власності від контролю, що мало місце в американській промисловості. Таке прямо протилежне ставлення власності та контролю зумовило багато особливостей української моделі акціонерної власності та корпоративного контролю та управління.

В результаті приватизації українська власність придбала деякі специфічні риси, які значним чином відрізняють її від структури власності «західних» країн. Можна виділити такі:

значна частка відкритих акціонерних товариств серед інших форм акціонерної власності;

акумулювання значної частини капіталу в руках працівників і менеджерів приватизованих підприємств на перших етапах приватизації;

перманентний процес перерозподілу власності, який супроводжується зміцненням корпоративного контролю, а часто і його перехопленням;

наявність у держави пакетів акцій, що, як правило, за величиною не поступаються контрольному і блокуючому пакетам.

Крім приватизації, на формування вітчизняного корпоративного сектора впливали й інші процеси, такі як:

початкове формування нового бізнесу у форматі відкритих і закритих акціонерних товариств;

злиття, приєднання, поділ, виділення і перетворення приватних підприємств.

До кінця XX в. відбулося значне зростання розвитку акціонерної форми організації і, зокрема, формування відкритих акціонерних товариств - корпорацій, акціонерами (власниками) яких ставало велике число приватних осіб і компаній (до сотень тисяч). На сьогоднішній день існує декілька основних точок зору на визначення терміна «корпорація», які хоч і близькі за змістом, але роблять упор на різні характерні, притаманні корпораціям риси.

Зарубіжні економісти, такі як С. Фішер, Р. Дорнбуш, Р. Шмалензи, стверджують, що «корпорація

- організація, що займається на законних підставах певними видами діяльності. Власники корпорації несуть відповідальність тільки за свої вкладення в дану корпорацію, навіть якщо їх недостатньо для покриття збитків, які вона терпить» [1].

За словами М. Хаммера, сьогодні «корпорація являє собою щось більше, ніж сукупність процесів, більше, ніж набір продуктів і послуг, і навіть щось більше, ніж асоціація трудящих людей, вона є також людським співтовариством» [6].

У «Великому економічному словнику» зазначено: корпорація (від латинського *corporation* - об'єднання, співтовариство) - сукупність осіб, що об'єдналися для досягнення загальних цілей, здійснення спільної діяльності і утворюють самостійний суб'єкт права - юридична особа [1].

У США під корпорацією розуміється форма організації підприємницької діяльності, що передбачає часткову власність, юридичний статус і зосередження функцій управління в руках верхнього ешелону професійних управляючих (менеджерів), які працюють за наймом [5].

Корпорація - це юридична особа, основною метою якої є отримання прибутку, статутний капітал якого поділений на частки (акції), що засвідчують зобов'язальні права його учасників (акціонерів) стосовно до юридичної особи, які об'єднуються на основі укладеного між ними цивільно-правового договору, що не відповідають за зобов'язаннями юридичної особи, приймаючи ризик збитків, пов'язаних з його діяльністю, в межах вартості належних їм часток (акцій). На думку автора, це визначення корпорації є найбільш повним і відображає суть корпорації.

До теперішнього часу в основоположних нормативних актах України (Цивільний кодекс України) відсутня така організаційно-правова форма, як «корпорація». Українським аналогом корпорації є відкрите акціонерне товариство - це товариство, статутний капітал якого розділений на певне число акцій; учасники акціонерного товариства (акціонери) не відповідають за його зобов'язаннями і несуть ризик збитків, пов'язаних з діяльністю товариства, у межах вартості належних їм акцій, причому його учасники можуть відчужувати належні їм акції без згоди інших акціонерів і саме суспільство вправі проводити відкриту підписку на випущені їм акції та їх продаж. Відкрите акціонерне товариство зобов'язане щорічно публікувати для загального відома річний звіт, бухгалтерський баланс, рахунок прибутків і збитків.

Явно, що переваги відкритого акціонерного товариства полягають у широких можливостях залучення додаткового капіталу, організації професійного управління, причому акціонери несуть лише обмежену відповідальність за господарську діяльність. До недоліків даної форми організації можна віднести: громіздкість управління, низьку оперативність управління і однозначну прихильність до монополізації. Незважаючи на недоліки, форма акціонерного

товариства є практично єдиною для організації великих компаній і, відповідно, відіграє найважливішу роль в сучасній економіці.

В даний час корпорація виступає невід'ємним елементом економіки багатьох країн. Отже, наявність належного рівня корпоративного управління є особливо важливим питанням. Становлення практики корпоративного управління обумовлено наступними економічними, організаційними та правовими причинами: посилення конкурентної боротьби за ринки та джерела фінансування, відокремлення фондового ринку від ринку позикових капіталів, глобалізація інвестиційних процесів, подальша глобалізація економічних відносин, підвищення прозорості інформації, уніфікація принципів управління та інтернаціоналізація правового регулювання, впровадження принципів корпоративної соціальної відповідальності та ін.

Термін «корпоративне управління» (corporate governance) за твердженням Дж. Кея і А. Сілбертона, виник в середині 70-х рр. XX ст. і має в літературі неоднозначні трактування. Наприклад, Організація економічного співробітництва та розвитку (ОЕСР) дає наступне визначення: «Корпоративне управління являє собою систему, за допомогою якої здійснюються управління та контроль за діяльністю підприємницьких організацій. Його структура визначає права та обов'язки осіб, які входять в корпорацію, наприклад, членів рад директорів, менеджерів, акціонерів та інших зацікавлених осіб, і встановлює правила та порядок прийняття рішень у справах корпорації. Корпоративне управління також забезпечує структуру, на основі якої встановлюються цілі і завдання діяльності компанії та визначаються шляхи і засоби їх досягнення і контролюється діяльність компанії»[1].

Згідно з Кодексом корпоративного управління Нідерландів поняття корпоративного управління включає в себе менеджмент і владу, відповідальність і вплив, звітність і контроль. Кодекс Кедбері (Великобританія) визначає корпоративне управління як систему, за допомогою якої компанії управляються і контролюються. Німецький Кодекс корпоративного управління визначає корпоративне управління як сукупність норм, що здійснюють регулювання управління та нагляд за діяльністю організації [4].

Найбільш повним визначенням терміна «корпоративне управління», на наш погляд, є наступне: корпоративне управління - це система взаємовідносин між власниками, радою директорів, керуючим персоналом та іншими зацікавленими особами, в якій внутрішні і зовнішні механізми управління комплементарні і взаємозамінні і мають спрямованість на оптимізацію структури корпоративних відносин, об'єднаних цілями створення справедливого балансу інтересів власників, підвищення ефективності інвестиційного процесу та реалізацією максимально можливого зростання вартості компанії.

Досить часто в літературі зустрічається думка, в якій стверджується, що корпоративне управління і корпоративний менеджмент - це одне і те ж. Однак, на нашу думку, це невірно. По-перше, корпоративний менеджмент намагається охопити всі аспекти саме господарської діяльності компанії, що по суті є неосяжної тематикою. По-друге, корпоративне управління має відношення до питань влади в компанії. Сам термін «корпоративне управління» походить від двох англійських слів: *corporate* - корпорація, об'єднання, і *governance* - влада, що визначає його як систему взаємодії ради директорів, менеджерів компанії, акціонерів та інших зацікавлених осіб, за допомогою якої відбувається реалізація прав акціонерів, а також механізмів організації контролю діяльності керівництва організації і вирішення конфліктів з іншими групами впливу, або, іншими словами, «організація та реалізація влади в компанії».

Великою мірою XX ст. надав середу розвитку сектора корпоративної форми управління, і, зокрема, самих корпорацій, як основи економіки більшості держав. І, в першу чергу, це пов'язано з можливістю потужної і конкурентоздатної корпорації утримувати, а часто і завоювати значну частку ринку. Більш того, український уряд робить для цього безпрецедентні кроки, такі як створення державних корпорацій. Корпоративне управління стає основним чинником підвищення і стабілізації конкурентоспроможності країни, обов'язковим елементом економічного і соціального прогресу, що важливо для розвитку економіки в цілому. Необхідно звернути увагу на те, що оцінка рейтинговими агентствами рівня корпоративного управління конкретних організацій призводить до припливу або відтоку інвестицій в країну, де знаходиться дане акціонерне товариство (інвестиційна привабливість країни).

Число інвесторів, готових платити більш високу ціну за акції добре керованих компаній, збільшується з кожним роком. Під добре керованими часто розуміються ті, хто дотримується міжнародних стандартів де-факто корпоративного управління, ті, хто використовує інноваційні методи управління в організації діяльності компанії, ради директорів, забезпечує фінансову прозорість і розкриття інформації в більшому обсязі, ніж це передбачено законодавством країни, в якій розміщена корпорація. Все більше уваги приділяється повазі прав всіх акціонерів і «справедливості» поведінки по відношенню до них незалежно від економічної ситуації на ринку. Поліпшення практики корпоративного управління, впровадження інновацій та особливо системи управління ними може з великою часткою ймовірності підвищити якість прийняття рішень, спрямованих на стратегічне, тактичне або оперативне управління, тим самим підвищуючи ефективність фінансово-господарських операцій. Підвищення якості корпоративного управління веде також до поліпшення системи звітності та відповідальності, знижує ризик шахрайства та зловживань з боку посадових осіб компанії. Ефективна система управлін-

ня повинна сприяти виконанню компанією всіх вимог законодавства. Крім того, від поліпшення корпоративного управління компанії отримують вигоду від зміцнення своєї репутації як усередині країни, так і на міжнародній арені.

Однозначно можна стверджувати, що підвищення ефективності корпоративного управління створює у організації конкурентну перевагу для залучення інвестицій, підвищує якість управління компанією в цілому, збільшує рентабельність і захищає від ворожих поглинань.

Висновки. На жаль, можна стверджувати, що в Україні корпоративне управління не знаходиться на належному рівні. Його докорінне поліпшення повинне ґрунтуватися на всебічному вивченні та впровадженні зарубіжного та вітчизняного досвіду. Приведення національних стандартів корпоративного управління до міжнародних однозначно принесе користь як інтересам держави, так і інтересам корпорацій, оскільки це дозволить виправдовувати очікування інвесторів у підвищенні рівня корпоративного управління, що є об'єктивним чинником залучення інвестицій, наявність якого змушує дотримуватися інтереси корпорацій як держави, так і промислових підприємств.

Л і т е р а т у р а

1. Кокорин Д. И. Инновационная деятельность / И. Д. Кокорин. – М.: Экзамен, 2011. – 576 с.
2. Иноземцев В.Л. За пределами экономического общества: Постиндустриальные теории и постэкономические тенденции в современном мире / В. Л. Иноземцев. – М.: Наука, 2008 – 475 с.
3. Инновационный менеджмент: Учеб. пособие / Под ред. Л.Н. Оголевой. – М.: ИНФРА-М, 2003. – 238 с.
4. Туленков Н. В. Особенности государственного управления в переходном обществе / Н. В. Туленков // Экономика та держава. – 2005. – № 2. – С. 12–14.
5. Шадрин А. Е. Направления и параметры российской административной реформы / А. Е. Шадрин // ПОЛИС. – 2003. – № 4. – С. 59–70.
6. Селиванов В. Людський вимір політики трансформації державного управління в Україні / В. Селиванов // Право України. – 2011. – № 10. – С. 4–10.
7. Горник В. Концепція та система управління інноваційним розвитком промисловості України / В. Горник // Вісник НАДУ. – 2012. – № 4. – С. 168–174.
8. Даций О. Формування моделі інноваційно активних підприємств / О. Даций // Вісник НАДУ. – 2012. – № 4. – С. 174–179.

References

1. Kokorin D. I. Innovatsionnaya deyatelnost / I. D. Kokorin. – М.: Ekzamen, 2011. – 576 s.
2. Inozemtsev V.L. Za predelami ekonomicheskogo obshchestva: Postindustrialnyie teorii i postekonomicheskie

tendentsii v sovremennom mire / V. L. Inozemtsev. – М.: Nauka, 2008 – 475 s.

3. Innovatsionnyiy menedzhment: Ucheb. posobie / Pod red. L.N. Ogolevoy. – М.: INFRA-M, 2003. – 238 s.
4. Tulenkov N. V. Osobennosti gosudarstvennogo upravleniya v perehodnom obschestve / N. V. Tulenkov // Ekonomika ta derzhava. – 2005. – № 2. – С. 12–14.
5. Shadrin A. E. Napravleniya i parametry rossiyskoy administrativnoy reformy / A. E. Shadrin // POLIS. – 2003. – № 4. – С. 59–70.
6. Selivanov V. Lyudskiy vimir politiki transformatsiyi derzhavnogo upravlinnya v Ukraini / V. Selivanov // Pravo Ukraini. – 2011. – № 10. – С. 4–10.
7. Gornik V. Kontsepsiya ta sistema upravlinnya innovatsiynim rozvitkom promislivosti Ukraini / V. Gornik // Visnik NADU. – 2012. – № 4. – С. 168–174.
8. Datsiy O. Formuvannya modeli innovatsiyno aktivnih pidpriemstv / O. Datsiy // Visnik NADU. – 2012. – # 4. – С. 174–179.

Клюс Ю. И. Исторические предпосылки современного состояния корпоративного управления в Украине

В статье рассмотрена история формирования корпоративных отношений, доказана необходимость использования опыта иностранных государств в развитии корпоративного управления; исследовано развитие правовых основ корпоративности; выявлены предпосылки для создания и развития корпоративного сектора в современной Украине; определена необходимость повышения качества корпоративного управления, рассмотрены различия в понятиях корпоративного управления и корпоративного менеджмента

Ключевые слова: корпорация, инновации, развитие, управление, аспекты

Klus Y. Historical background of modern corporate governance in Ukraine

In the article the history of the formation of corporate relations, the necessity of using the experience of foreign countries in the development of corporate governance; studied the development of the legal bases of corporatism; found prerequisites for the establishment and development of the corporate sector in modern Ukraine; identified the need to improve corporate governance, examined the difference in terms of corporate governance and corporate management

Keywords: corporation, innovation, development, management aspects

Клюс Ю. И. - доцент кафедры обліку і аудиту СНУ ім. В. Даля, доц.
klus_control@mail.ru

Рецензент: **Костирко Л.А.**, зав. кафедрою фінансів СНУ ім. В. Даля, д.е.н., професор

Стаття подана 14.01.15

УДК 336.22

ПРІОРИТЕТИ БЮДЖЕТНОЇ СТРАТЕГІЇ СТАЛОГО РОЗВИТКУ УКРАЇНИ**Коляда Т.А.****BUDGET STRATEGY PRIORITIES FOR SUSTAINABLE DEVELOPMENT OF UKRAINE****Koliada T.A.**

У статті визначено пріоритети бюджетної стратегії сталого розвитку відповідно до цілей і завдань стратегії соціально-економічного розвитку України. Доведена необхідність запровадження довгострокового бюджетного планування. Обґрунтовано необхідність законодавчого закріплення та регламентації процедури розробки бюджетної стратегії як невід'ємної складової бюджетного процесу України. Проведено системний аналіз реформ та програм Стратегії сталого розвитку "Україна – 2020" за сферами діяльності держави. Сформульовані пріоритети бюджетної стратегії України на найближчі 5 років, орієнтованої на сталий розвиток країни.

Ключові слова: бюджетна стратегія, сталий розвиток, пріоритети бюджетного фінансування, бюджетні програми, реформи та програми розвитку держави.

Постановка проблеми. В умовах посткризової рецесії та призупинення темпів зростання економік більшості країн світу особливо актуальним є питання щодо пошуку нової моделі розвитку вітчизняної економіки та переорієнтації потоків обмежених бюджетних ресурсів на ефективні інфраструктурні проекти, що здатні забезпечити значний мультиплікативний ефект. Особливістю сучасного розвитку державних фінансів є глобальне зростання державного боргу, породжене дефіцитністю бюджетів, що створює додаткові складнощі в розробці стратегій будь-якого роду. При цьому залежність світової економіки від зовнішніх запозичень накладає додаткові обмеження на можливості бюджетного прогнозування.

Запровадження у бюджетному процесі довгострокового бюджетного планування пов'язано з необхідністю врахування довгострокових ефектів від рішень, що приймаються сьогодні, зокрема, в сфері оподаткування та фінансування бюджетних видатків, та впливу довгострокових зовнішніх чинників (соціальних, демографічних, економічних, політичних), а також можливостей реалізації пріоритетних завдань програми соціально-економічного розвитку країни [1, с.331].

Аналіз попередніх публікацій. У вітчизняній фінансовій науці проблеми формування бюджетних

пріоритетів у контексті стратегії економічного зростання, забезпечення макроекономічної та бюджетної стабільності, вдосконалення бюджетної політики і бюджетного прогнозування досліджували А.С. Гальчинський, В.М. Геєць, Т.І. Єфименко, Я.А. Жаліло, І.В. Запатріна, Л.В. Лисяк, Ю.В. Пасічник, К.С. Шапошников, Ф.О. Ярошенко та інші [2-9].

Відаючи належне науковим напрацюванням вітчизняних та зарубіжних вчених з даної проблематики, слід зауважити, що існує потреба в подальшому дослідженні сучасних підходів до визначення пріоритетів довгострокової бюджетної політики з урахуванням глобальних тенденцій соціально-економічного розвитку, виникаючих ризиків і наявних можливостей у бюджетній сфері.

Метою статті є визначення пріоритетів бюджетної стратегії сталого розвитку відповідно до цілей і завдань стратегії соціально-економічного розвитку України.

Виклад основного матеріалу. Ратифікація Угоди про асоціацію між Україною та Європейським Союзом визначила новий дороговказ для перетворень в Україні з метою стати в подальшому повноправним членом ЄС. Зазначена подія зумовила розробку та затвердження Стратегії сталого розвитку "Україна – 2020", де визначено мету, вектори руху, дорожню карту, першочергові пріоритети та індикатори необхідних оборонних, соціально-економічних, організаційних, політико-правових умов становлення та розвитку України [10].

Враховуючи, що бюджетна стратегія складається з трьох складових, а саме: стратегії по доходах, стратегії по видатках та стратегії з управління боргом, то доцільно згрупувати першочергові пріоритети реалізації Стратегії сталого розвитку "Україна – 2020" за стратегічними напрямками кожної із складових частин бюджетної стратегії, щоб визначити її цілі та довгострокові орієнтири.

До стратегічних напрямів політики у сфері формування доходів бюджету (податкова політика) можна віднести:

– вдосконалення системи оподаткування (податкова реформа, реформа захисту економічної конкуренції);

– спрощення адміністрування податкових платежів і неподаткових надходжень (програма залучення інвестицій, програма розвитку малого та середнього бізнесу, реформа державної митної справи та інтеграція в митну спільноту Європейського Союзу);

– врегулювання міжбюджетних відносин (реформа державного фінансового контролю та бюджетних відносин, децентралізація та реформа державного управління, реформа регіональної політики).

Що стосується визначення стратегічних напрямів політики у сфері витрат бюджету (стратегія по видатках бюджету), то їх доцільно згрупувати за сферами діяльності (функціями) держави з метою спрощення процесу формування довгострокових прогнозів щодо визначення необхідних обсягів бюджетних ресурсів (див. табл. 1).

До реформ та програм розвитку держави, які необхідно враховувати при формуванні та реалізації стратегії з управління боргом, відносяться:

- Реформа фінансового сектору;
- Реформа монетарної політики;
- Реформа державного фінансового контролю та бюджетних відносин.

Таким чином, згрупувавши всі реформи та програми розвитку держави, що визначені у Стратегії сталого розвитку “Україна – 2020” за складовими бюджетної стратегії та сферами діяльності держави, можна визначити пріоритети та довгострокові орієнтири бюджетної стратегії України, а також у подальшому спрогнозувати обсяги доходів та видатків бюджету, необхідних для виконання державою її функцій та реалізації зазначених реформ.

Сучасний період розвитку держави вимагає докорінних якісних перетворень в усіх сферах суспільного життя – економічній, соціальній, духовній, політичній, військовій. Стратегічні пріоритети бюджетного фінансування можна згрупувати за такими напрямками:

1. *Реалізація реформ для набуття Україною повноправного членства в Європейському Союзі.* В першу чергу це стосується комплексних системних реформ у сфері загальнодержавного управління та забезпечення громадського порядку, безпеки та судової влади, які спрямовані на проведення інституційних перетворень в країні, як то боротьба з корупцією та оновлення влади, конституційна та судова реформа, децентралізація влади та реформа державного управління, реформа правоохоронної системи тощо.

Одночасно необхідно усунути суперечності, що виникають під час реалізації євроінтеграційного курсу України з економічними партнерами на пострадянському просторі, насамперед з Російською Феде-

рацією. На це має бути спрямована реалізація реформ із захисту економічної конкуренції та державної митної справи.

2. *Забезпечення сталого економічного розвитку держави.* За рахунок проведення структурних реформ у сфері економічної діяльності держави, реалізації земельної реформи та програм залучення інвестицій, енергонезалежності, розвитку українського експорту, розвитку малого та середнього бізнесу тощо, уряд повинен забезпечити відновлення макроекономічної стабільності та створення умов для стійкого зростання економіки екологічно невиснажливим способом (шляхом впровадження новітніх енергозберігаючих технологій). За прогнозами розрахунками Світового банку за період 2015-2020 років чисті надходження прямих іноземних інвестицій в Україну складуть понад 40 млрд. доларів США.

Одночасно необхідне проведення податкової реформи, здійснення дерегуляції та розвитку підприємництва, які забезпечать підвищення стандартів життя та подолання розриву в обсягах ВВП на одну особу між Україною та країнами – членами ЄС. За рахунок реалізації зазначених реформ, що здатні забезпечити вищі темпи зростання ВВП порівняно з країнами ЄС, прогнозується довести у 2020 році значення показника валового внутрішнього продукту (за паритетом купівельної спроможності) у розрахунку на одну особу до 16 000 доларів США.

Сталий економічний розвиток держави неможливий без запровадження в країні інноваційної моделі розвитку, яка передбачає, крім структурної перебудови та модернізації економіки, обов'язкове державне стимулювання та фінансування людського капіталу. Пріоритетними у цьому напрямку є реалізація реформ освіти та державної політики у сфері науки та досліджень, а також програм розвитку інновацій, залучення талантів, розвитку для дітей та юнацтва.

3. *Побудова соціально орієнтованої ринкової економіки європейського типу.* Запровадження в Україні сучасних європейських стандартів якості життя, які передбачають наявність у державі ефективної медицини, безпечного стану довкілля, програм підтримки соціально вразливих верств населення, доступу до якісної питної води, безпечних харчових продуктів та промислових товарів тощо. Досягти безпеки життя та здоров'я людини в країні можливо за рахунок реалізації комплексних реформ у сфері охорони здоров'я, соціального захисту населення, забезпечення безпечності та якості харчових продуктів, проведення пенсійної реформи та запровадження програми збереження навколишнього природного середовища. Реалізація зазначених заходів за розрахунками Світового банку дозволить до 2020 року підвищити середню тривалість життя людини в Україні на 3 роки.

Групування реформ та програм Стратегії сталого розвитку "Україна – 2020" за сферами діяльності держави

Функції держави	Реформи та програми розвитку держави
Загальнодержавні функції	Оновлення влади та антикорупційна реформа; Програма електронного урядування; Децентралізація та реформа державного управління; Реформа регіональної політики; Реформа у сфері захисту прав споживачів; Реформа нагородної справи; Реформа державного фінансового контролю та бюджетних відносин; Реформа дипломатичної служби; Реформа державної служби та оптимізація системи державних органів; Реформа у сфері здійснення державних закупівель; Дерегуляція та розвиток підприємництва; Реформа державної митної справи та інтеграція в митну спільноту Європейського Союзу; Реформа статистики; Реформа сфери трудових відносин; Реформа фінансового сектору; Реформа корпоративного права; Реформа монетарної політики
Оборона	Реформа системи національної безпеки та оборони
Громадський порядок, безпека та судова влада	Реформа системи національної безпеки та оборони; Судова реформа; Оновлення влади та антикорупційна реформа; Реформа правоохоронної системи; Конституційна реформа; Реформа виборчого законодавства
Економічна діяльність	Реформа оборонно-промислового комплексу; Програма енергонезалежності; Реформа захисту інтелектуальної власності; Українська космічна програма; Програма розвитку національної видавничої справи; Реформа енергетики; Реформа сільського господарства та рибальства; Програма енергоефективності; Реформа транспортної інфраструктури; Реформа телекомунікаційної інфраструктури; Реформа управління державною власністю; Програма залучення інвестицій; Програма участі в транс'європейських мережах; Програма розвитку українського експорту; Реформа ринку капіталу; Земельна реформа
Охорона навколишнього природного середовища	Програма збереження навколишнього природного середовища
Житлово-комунальне господарство	Реформа житлово-комунального господарства
Охорона здоров'я	Реформа системи охорони здоров'я; Реформа у сфері забезпечення безпечності та якості харчових продуктів; Програма здорового способу життя та довголіття
Духовний та фізичний розвиток	Програма національної єдності та підтримки національних меншин; Програма популяризації фізичної культури та спорту; Програма популяризації України у світі та просування інтересів України у світовому інформаційному просторі; Програма створення бренду "Україна"; Розвиток інформаційного суспільства та медіа; Програма розвитку туризму; Реформа державної політики у сфері культури; Програма розвитку національного кіновиробництва; Реформа державної політики у сфері спорту
Освіта	Реформа освіти; Програма розвитку для дітей та юнацтва; Програма розвитку інновацій; Реформа державної політики у сфері науки та досліджень; Програма залучення талантів
Соціальний захист та соціальне забезпечення	Реформа системи соціального захисту; Пенсійна реформа

Джерело: систематизовано та узагальнено автором

Соціально орієнтована ринкова економіка передбачає гарантування державою реалізації прав і свобод громадян у всіх їх виявах. Тому особливого значення набуває посилення суспільної привабливості реформ за рахунок реалізації заходів, що забезпечують взаємну повагу та толерантність у суспільстві, гордості за власну державу, її історію, культуру, науку, спорт тощо.

4. *Підвищення національної безпеки та оборони держави.* Поява нових геополітичних викликів для національної безпеки держави вимагає перегляд доктринальних та концептуальних підходів до її забезпечення. Пріоритетними напрямками реформи системи національної безпеки та оборони є – впровадження нових зразків озброєння та військової техніки, формування нових органів управління у сфері забезпечення національної безпеки, перегляд кваліфікаційних вимог до кадрів тощо. Необхідно здійснити реформу оборонно-промислового комплексу за рахунок залучення іноземних інвестицій та формування ефективної моделі державно-приватного партнерства. Для реалізації зазначених заходів передбачається, що протягом 2015-2020 років витрати на національну безпеку і оборону становитимуть не менше 3 відсотків від валового внутрішнього продукту.

5. *Забезпечення енергетичної безпеки держави.* Сталий розвиток України неможливий без енергоефективного та енергоощадного використання та споживання енергоресурсів. У Стратегії сталого розвитку “Україна – 2020” зазначено, що основною метою державної політики у цій сфері є зниження енергоємності валового внутрішнього продукту (на 20 відсотків до кінця 2020 року). За рахунок реалізації реформи енергетики та програм енергонезалежності та енергоефективності передбачається перехід до використання енергоефективних технологій та обладнання, проведення повної реформи системи ціно- та тарифоутворення на енергію та паливо, відмова від перехресного субсидування та державного дотування, залучення іноземних інвестицій в енергетичний сектор України, приватизація перспективних і ліквідація (консервація) збиткових вугледобувних підприємств тощо.

6. *Децентралізація влади та реформування системи державного управління.* Інтеграція України у європейський простір вимагає реалізації у повній мірі положень Європейської хартії місцевого самоврядування, принципів субсидіарності та фінансової самодостатності місцевого самоврядування. Тому метою політики у сфері децентралізації є відхід від централізованої моделі управління в державі, забезпечення спроможності місцевого самоврядування та побудова ефективної системи територіальної організації влади в Україні. За рахунок реалізації реформ регіональної політики, державного управління та бюджетних відносин прогнозується довести у 2020 році питому вагу місцевих бюджетів до 65 відсотків у зведеному бюджеті держави.

7. *Утримання на економічно безпечному рівні бюджетного дефіциту та державного боргу.* Посилення боргового навантаження на економіку України та виникнення у 2015 році переддефолтного стану вимагає запровадження ефективної системи управління державним боргом та усунення причин його появи, зокрема хронічного дефіциту бюджету. Обов'язковими вимогами реалізації протягом 2015-2020 років реформи державного фінансового контролю та бюджетних відносин є: забезпечення максимального відношення дефіциту державного бюджету до валового внутрішнього продукту (за розрахунками Міжнародного валютного фонду) не більше 3 відсотки та максимального відношення загального обсягу державного боргу та гарантованого державою боргу до валового внутрішнього продукту (відповідно до Маастрихтських критеріїв конвергенції) не більше 60 відсотків.

Висновки. Підсумовуючи вищезазначене та узагальнюючи здобутки науковців і практиків, необхідно наголосити, що пріоритети бюджетної стратегії тісно пов'язані з усіма аспектами внутрішньої та зовнішньої політики, що захищають національні інтереси держави. Через відсутність в Україні нормативно-правових актів, які б законодавчо закріплювали необхідність розробки бюджетної стратегії на найближчі 5-10 років з метою підпорядкування її пріоритетів цілям і завданням соціально-економічного розвитку, й досі залишаються неформульованими пріоритети бюджетної стратегії, орієнтованої на сталий розвиток країни.

Подальші наукові розвідки щодо пріоритетів бюджетної стратегії України в умовах переходу до сталого розвитку повинні вестися у напрямку пошуку ефективних механізмів реалізації визначених пріоритетів виходячи із глобальних тенденцій соціально-економічного розвитку, кращого міжнародного досвіду та стану вітчизняної економіки. Головне завдання бюджетної стратегії полягає у встановленні зв'язку між стратегічними цілями і пріоритетами соціально-економічного розвитку держави і напрямками витрачання бюджетних коштів у визначений період часу.

Л і т е р а т у р а

1. Коляда Т.А. Узгодження пріоритетів бюджетної стратегії з основними напрямками соціально-економічного розвитку України [Текст] / Т.А. Коляда // Університетські наукові записки. Хмельницький університет управління та права. – 2013. – № 2. – С. 329-337.
2. Стратегія економічного і соціального розвитку України (2004-2015 роки) «Шляхом європейської інтеграції» / Авт. кол.: А.С. Гальчинський, В.М. Геєць та ін.; Нац. Ін.-т стратег. дослідж., Ін-т екон. прогнозування НАН України, М-во економіки та з питань європ. інтегр. України. – К.: ІВЦ Держкомстату України, 2004. – 416 с.
3. Державний бюджет і бюджетна стратегія в умовах економічних реформ : у 4 т. / ДННУ “Акад. фін. управління” ; за заг. ред. М.Я. Азаров. – К., 2011. – Т. 1: Стабілізація державних фінансів у контексті стратегії реформ. – 2011. – 1016 с.

4. Жаліло А.Я. Економічна стратегія держави: теорія, методологія, практика : монографія / Я.А. Жаліло. – К.: НІСД, 2003. – 368 С.
5. Запатріна І. В. Бюджетний механізм економічного зростання / І. В. Запатріна. – К. : Ін-т соц.-екон. стратегій, 2007. – 528 с.
6. Лисяк Л. В. Бюджетна політика у системі державного регулювання соціально-економічного розвитку України : монографія / Л.В. Лисяк. – К. : ДННУ АФУ, 2009. – 600 С.
7. Пасічник Ю.В. Бюджетний потенціал економічного зростання в Україні. – Донецьк: ТОВ “Юго-Восток, ЛТД”, 2005. – 642 с.
8. Пріоритети бюджетної політики та економічне зростання в Україні : Т. 1 / М.Я. Азаров, Ф.О. Ярошенко, В.М. Геєць (кер. авт. кол.) та ін. – К., 2004. – 640 С.
9. Стратегія економічного розвитку: держава, регіон, підприємство : колективна монографія / За заг. ред. К.С. Шапошникова та ін. У 2 томах. – Херсон : Видавничий дім «Гельветика», 2015. – Т. 2. – 420 с.
10. Стратегія сталого розвитку “Україна – 2020” : Указ Президента України від 12.01.2015 №5/2015 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/5/2015>
9. Shaposhnykov K.S. (2015). Stratehiai ekonomichnoho rozvytku: derzhava, rehion, pidpryemstvo. – Kherson: Bydavnychii dim “Hel’vetyka”.
10. [Legal Act of Ukraine] (2015). <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/5/2015>

**Коляда Т.А. Пріоритети бюджетної стратегії
устойчивого розвитку України**

В статті определены пріоритети бюджетної стратегії устойчивого розвитку согласно целей и задач стратегії соціально-економічного розвитку України. Доказана необходимость внедрения долгосрочного бюджетного планирования. Обоснована необходимость законодательного закрепления и регламентации процедуры разработки бюджетной стратегії как неотъемлемой составляющей бюджетного процесса Украины. Проведен системный анализ реформ и программ Стратегії устойчивого развития “Україна – 2020” по сферам деятельности государства. Сформулированы пріоритеты бюджетной стратегії Украины на ближайшие 5 лет, ориентированной на устойчивое развитие страны.

Ключевые слова: бюджетная стратегія, устойчивое развитие, пріоритеты бюджетного финансирования, бюджетные программы, реформы и программы развития государства.

Koliada T.A. Budget strategy priorities for sustainable development of Ukraine

The article defines the budgetary priorities of the sustainable development strategy according to the goals and objectives of the strategy for socio-economic development of Ukraine. The necessity of introducing long-term budget planning. The necessity of legislative recognition and regulation procedures for developing the budget strategy as an integral part of the budget process of Ukraine. A systematic analysis of the reforms and the Strategy for sustainable development “Ukraine – 2020” according to the spheres of state activity. The priorities of the budget strategy of Ukraine for the next 5 years, focused on sustainable development of the country.

Keywords: budget strategy, sustainable development, budgeting priorities, budget program, reform and development programme of the state.

Коляда Т.А. – Національний університет державної податкової служби України, к.е.н, с.н.с., доцент, докторант кафедри фінансів
t_kolyada@mail.ru

Рецензент: д.е.н., проф. кафедри «Фінанси» СНУ ім. В.Даля Костирко Л.А.

Стаття подана 30.01.2015.

References

1. Koliada T.A. (2013, September). Uzhodzhennia prіoritetiv biudzhetoї stratehії z osnovnymy napriamkamy sotsial’no-ekonomichnoho rozvytku Ukrayiny. Universitetski naukovi zapysky. Khmel’nyts’kyi universytet upravlinnia ta prava, 2, 329-337.
2. Hal’chins’kyi A.S., Heyets’ V.M. (2004). Stratehiya ekonomichnoho i sotsial’noho rozvytku Ukrayiny (2004-2015 ROKY) “Shlyakhom yevropeyskoyi intehratsiyi”. – К.: IPC of the state committee of statistics of Ukraine.
3. Azarov M.Ya. (2011). Derzhavnyi buidzhet i biudzhetaia stratehiya v umovakh ekonomichnykh reform. Т. 1: Stabilizatsiia derzhavnykh finansiv u konteksti stratehії reform. – К.: DНNU “Akademiai finansovoho upravlinnia”.
4. Zhalilo A.Ya. (2003). Ekonomichna stratehiya derzhavy: teorii, metodolohii, praktika. – К.: NISD.
5. Zapatrina I.V. (2007). Biudzhetni makhanizm ekonomichnoho zrostantia. – К.: Instytut sotsial’no-ekonomichnykh stratehії.
6. Lysiak L.V. (2009). Biudzhetna polityka u systemi derzhavnoho rehuliuвання sotsial’no-ekonomichnoho rozvytku Ukrayiny. – К.: DНNU AFU.
7. Pasichnik Yu.V. (2005). Biudzhetni potentsial ekonomichnoho zrostantia v Ukrayini. – Donets’k: “Yugo-Vostok, LTD”.
8. Azarov M.Ya., Yaroshenko F.O., Heyets’ V.M. (2004). Prіorytety biudzhetoї polityky ta ekonomichne zrostantia v Ukrayini. – К.: DНNU “Akademiai finansovoho upravlinnia”.

УДК 629.014.6: 629.341

АНАЛИЗ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ЦЕЛЕСООБРАЗНОСТИ ПРОЕКТА

Колякина А.

ANALYSIS OF THE ECONOMIC FEASIBILITY OF THE PROJECT

Koljakyina A.

В статье рассмотрены теоретические основы проектного анализа на основании комплексного подхода. Раскрыты принципы и виды анализа бизнес-проекта. Приведены основные показатели, используемые для расчетов экономической эффективности инвестиционных проектов. Проанализирована экономическая эффективность бизнес-проекта на примере автотранспортного предприятия (АТП).

Ключевые слова: проект, анализ, риск, эффективность, инвестиции.

Введение. На какие аспекты необходимо обращать внимание при оценке анализе целесообразности проекта? Прежде всего, при анализе проектов следует придерживаться комплексного, поэтапного подхода. Такой подход дает возможность остановиться, что называется вовремя, то есть проект может быть отклонен на любом из этапов анализа, что позволяет сэкономить время и деньги. Также применение данного подхода позволяет не только выявить плюсы и минусы проекта, но и увидеть его отличительные черты от аналогичных проектов, а также сделать прогноз результата, который инвесторы получат при успешной реализации проекта.

Применение комплексного подхода подразумевает следующую схему поэтапного анализа: экспресс-анализ; стратегический анализ; технический анализ; коммерческий анализ; институциональный анализ; рисков проекта; экологический анализ; финансово-экономический анализ.

Анализ последних исследований и публикаций. В научной литературе исследованию вопросов проектного анализа посвящены труды ведущих ученых-экономистов, среди которых И.А. Никонова, В.Л. Висящев, В.Л. Вебра, Г. Бирман, И.В. Липсиц. Вместе с тем, на сегодняшний день нет единой общепризнанной методики анализа проектов. Разрозненные подходы к проектному анализу и нестабильная нормативно-правовая база оставляют вопрос совершенствования методик анализа открытым.

Цель статьи состоит в исследовании теоретических основ проектного анализа на основании ком-

плексного подхода, а также обоснование подхода к анализу экономической эффективности проекта на примере автотранспортного предприятия (АТП).

Изложение основного материала. Проектный анализ (project analysis) — один из основных видов работ (метод исследования), выполняемый инициатором проекта на прединвестиционной стадии проекта с целью определения социально-экономической эффективности проекта, комплекса рисков, целесообразности реализации проекта и организации его финансирования [10].

Проектный анализ является также основным методом экспертизы проекта финансовым институтом (банком, фондом) с целью принятия им решения об участии в проекте (форме участия, инструментах, стоимости используемых инструментов финансирования). Собственно экспертиза инвестиционного проекта представляет собой процесс анализа его соответствия требованиям коммерческого банка (или другого финансового института), отраженным в инвестиционной политике банка и соответствующих нормативных документах банка. Он является также необходимым инструментом мониторинга реализуемого инвестиционного проекта, комплексной оценки его фактической эффективности. Таким образом, проектный анализ должен использоваться на всех стадиях жизненного цикла проекта. Его результаты используются не только для принятия решения о его выполнении, но и для обеспечения соответствия фактической эффективности проекта его расчетной эффективности, представленной в бизнес-плане проекта. Методологической основой проектного анализа являются следующие принципы [10]:

- системности - учет всей системы взаимоотношений между участниками проекта и их экономическим окружением, важнейших факторов, влияющих на затраты и результаты каждого участника, а также внутренних, внешних и синергических эффектов. Для такого учета описание проекта должно включать описание возможного механизма взаимодействия всех участников проекта (организационно-экономического механизма реализации проекта);

- комплексности характера проектного анализа (и экспертизы проекта), который проявляется в применении различных видов анализа проекта и подготовку комплексного бизнес-плана проекта (или заключения о результатах экспертизы);

- существенности - учет всех наиболее существенных последствий проекта. При оценке эффективности должны учитываться все существенные последствия реализации проекта, как непосредственно экономические, так и внеэкономические (социальные, экологические, влияние на безопасность страны). В тех случаях, когда влияние таких последствий реализации проекта на эффективность допускает количественную оценку, ее следует произвести. В других случаях учет этого влияния должен осуществляться экспертно;

- непрерывности - проведение анализа проекта в течение всего его жизненного цикла (отдельными участниками — до выхода из проекта);

- стратегичности - соответствие стратегии развития и инвестиционной политике страны, региона, компании (банка);

- эффективности - наличие положительного общественного социально-экономического эффекта проекта;

- качественности - высокое качество и достаточность проектной и иной документации, необходимой для подготовки бизнес-плана проекта (или проведения экспертизы проекта в банке).

Основными видами проектного анализа являются: стратегический анализ проекта; анализ технической реализуемости проекта и инновационного потенциала; правовой, институциональный анализ; экологический анализ проекта; коммерческий анализ проекта; финансово-экономический анализ проекта; анализ рисков проекта, включая анализ чувствительности и стресс-тестирование, моделирование воздействия рисков на операционные потоки проекта с учетом волатильности воздействующих условий и факторов; экспресс-анализ [10].

Степень глубины и объем аналитической работы при проектном анализе зависит от масштаба проекта, его капиталоемкости, социально-экономических последствий реализации. Для капиталоемких проектов необходим более детальный и глубокий анализ проекта. Для проектов меньшей стоимости проектный анализ может выполняться по упрощенной схеме, не требующей привлечения внешних экспертов для проведения технического, правового и экологического анализа проекта.

Проектный анализ имеет различные виды анализа проектов: экспресс-анализ; стратегический; технический; коммерческий; институциональный; рисков проекта; экологический; финансово-экономический.

Каждый вид анализа имеет определенные критерии оценки. Многокритериальный подход используется в проектном анализе во всех международных методиках, в том числе в Руководстве ЕС по оценке

проектов, стандартах GRI (Global Reporting Initiative) по устойчивому развитию.

Экспресс-анализ проекта может проводиться инициатором проекта с целью определения возможности реализации проекта и эффективности инвестиций в него перед разработкой детального бизнес-плана проекта. Экспресс-анализ проекта финансовым институтом включает предварительную оценку проекта, оценку достоверности представленных инициатором (или исполнителем) проекта данных бизнес-плана с целью принятия решения о целесообразности более глубокого анализа проекта в случае его соответствия инвестиционной политике банка. Он может не включать изучения организационно-правовых аспектов реализации проекта, договорной и контрактной базы, социальных аспектов [3].

Основной акцент при экспресс-анализе проекта делается на оценке экономической эффективности и технической реализуемости проекта, соответствующего инвестиционной политике банка.

Стратегический анализ проекта, выполняемый инициатором проекта и отражаемый в бизнес-плане проекта, заключается в анализе соответствия целей проекта стратегии развития компании (отрасли, региона, страны), которая является инициатором или исполнителем проекта. В ходе стратегического анализа выявляются также стратегические риски проекта, которые могут быть связаны с изменениями внешней среды проекта, изменениями законодательства, стратегии развития той или иной отрасли (региона). Поэтому анализ внешней среды (макроэкономические условия, региональная среда, анализ возможных изменений в законодательстве) является составной частью стратегического анализа для крупных инвестиционных проектов. Для небольших локальных проектов, необходимых для развития конкретной компании, анализ внешней среды может выполняться в рамках институционального анализа проекта.

Проведение технического анализа бизнес-проекта имеет целью проверить потенциальные возможности реализации проекта исходя из местных условий. Обращается внимание на структуру себестоимости продукции (услуг), уровень доступности сырья (поставщики и цены), потребность в оборудовании, в дополнительных производственных помещениях, в трудовых ресурсах, энергозатратность, структуру производственных потоков, наличие субподрядчиков и финансовые взаимоотношения с ними, уровень новизны и сложности производственного процесса в данном бизнес-проекте.

Коммерческий анализ проекта проводится с целью определения коммерческих рисков проекта, связанных с прогнозом объемов продаж, цены выпускаемой продукции (услуг), цены и объемов закупаемой у поставщиков продукции (услуг), надежностью контрагентов.

Анализ проводится по трем аспектам: анализ возможных ограничений со стороны спроса; анализ возможных ограничений со стороны предложения;

анализ возможных ограничений со стороны государственного регулирования рынка в отрасли. Важнейшим аспектом коммерческого (или маркетингового) анализа является анализ конкурентоспособности продукции, которая будет выпущена в результате реализации проекта (услуг), ее конкурентных преимуществ, экспортного потенциала, изменения конкурентоспособности продукции со временем [11].

Институциональный анализ предусматривает оценку влияния на проект совокупности внутренних и внешних факторов, сопровождающих инвестиционный проект (анализ внешней и внутренней среды проекта).

Анализ проектных рисков включает качественный и количественный анализ рисков. Целью качественного анализа рисков является их идентификация, оценка и выявление ключевых рисков проекта. Целью количественного анализа рисков является определение степени устойчивости результатов финансовых прогнозов по отношению к ключевым проектным рискам.

Основной метод оценки степени устойчивости результатов финансовых прогнозов по отношению к ключевым рискам проекта — анализ чувствительности проекта и его показателей эффективности к отклонениям значений наиболее значимых факторов и параметров проекта. Анализ чувствительности осуществляется на основе финансовой модели проекта (предынвестиционная стадия жизненного цикла проекта), обеспечивающей прогноз всех денежных потоков проекта, состояния баланса проектной компании и оценку эффективности проекта. На других стадиях жизненного цикла проекта финансовая модель проекта трансформируется в финансовую модель проектной компании, реализующей проект.

Проект считается устойчивым для рассматриваемого участника, если при возможных изменениях всех основных параметров проекта и его экономического окружения он оказывается финансово реализуемым и эффективным, а возможные неблагоприятные последствия устраняются мерами, предусмотренными организационно-экономическим механизмом проекта.

Проект считается достаточно устойчивым для рассматриваемого участника, если при всех достаточно вероятных изменениях всех основных параметров проекта и его экономического окружения он оказывается финансово реализуемым, а возможные неблагоприятные последствия устраняются мерами, предусмотренными организационно-экономическим механизмом проекта.

Проект считается неустойчивым для рассматриваемого участника, если при некоторых достаточно вероятных изменениях его основных параметров или его экономического окружения он оказывается финансово нереализуемым или приводит к последствиям, не отвечающим целям и интересам участника.

Экологический анализ проекта приобретает в последнее время все более важное значение. Учет

экологических последствий реализации проекта является важным условием оценки общественной эффективности проекта. Целью экологического анализа за проекта является оценка влияния проекта на окружающую среду и условия жизни людей. Экологические результаты (эффекты) деятельности проектной компании отражаются в бизнес-плане проекта, в отчете о результатах мониторинга инвестиционных проектов.

Финансово-экономический анализ проекта — наиболее сложный и наиболее важный (с точки зрения влияния на экономику страны в целом) вид проектного анализа. Целью финансово-экономического анализа проекта является оценка (определение) эффективности проекта.

На предынвестиционной стадии жизненного цикла проекта, когда известны только прогноз потребных инвестиций и прогноз ожидаемого операционного потока, и неизвестны компания-исполнитель и организационно-экономический механизм реализации проекта, включая источники финансирования, производится оценка общественной и коммерческой экономической эффективности проекта в целом.

В качестве основных показателей, используемых для расчетов экономической эффективности инвестиционных проектов в целом на предынвестиционной стадии, рекомендуются: чистая дисконтированная стоимость проекта (net present value, NPV); внутренняя норма доходности; индексы доходности затрат и инвестиций и др.

Важнейшим критерием эффективности проекта является положительная величина чистой дисконтированной стоимости проекта, которая рассчитывается по формуле:

$$NPV = \sum (FCF_t)(\alpha_t), \quad (1)$$

где FCF_t — свободный денежный поток (free cash flow) на t -м шаге, α_t — коэффициент дисконтирования денежных потоков шага t , а суммирование распространяется на все шаги расчетного периода.

NPV характеризует превышение суммарных денежных поступлений над суммарными затратами для данного проекта с учетом неравноценности затрат и результатов, относящихся к различным моментам времени. Проект признается экономически эффективным, если, и только если он имеет неотрицательный NPV. При сравнении альтернативных проектов предпочтение должно отдаваться проекту с большим значением NPV.

На последующих стадиях жизненного цикла проекта (инвестиционной и эксплуатационной) известны компания — исполнитель проекта, прогнозируемая структура и стоимость фондирования проекта, следовательно, можно определить коммерческую эффективность проекта для каждого предприятия-участника, его акционеров, а также региональную, отраслевую, бюджетную эффективность проекта.

Экономический эффект проекта на инвестиционной и эксплуатационной стадиях будет определяться дополнительной стоимостью, создаваемой проектом и являющейся вкладом проекта в прирост: капитала акционеров компании; стоимости бизнеса компании; стоимости валового продукта, создаваемого в отрасли; стоимости валового регионального продукта; стоимости валового внутреннего продукта страны.

Анализ экономической эффективности проекта должен проводиться на всех стадиях его жизненного цикла не только для принятия решения о целесообразности его финансирования, но и для контроля в процессе мониторинга реализации проекта соответствия фактического эффекта запланированному.

Тенденция к гармонизации международных и национальных методологий экономических измерений приведет к постепенному сближению отечественной теории оценки экономической эффективности инвестиционных проектов и бизнеса компаний с зарубежной, принятой в развитых рыночных странах и основанной на концепции устойчивого развития.

В соответствии с концепцией устойчивого развития эффективность любого объекта оценивается с экономической, социальной и экологической точек зрения соответствующим набором индикаторов (рис. 1).



Рис. 1. Критерии эффективности концепции устойчивого развития

С учетом концепции устойчивого развития можно говорить о необходимости оценки в рамках проектного анализа показателей экономической, социальной и экологической эффективности инвестиционного проекта (как частных, так и интегрального показателя — NPV или рыночной стоимости проектной компании в интересах акционеров — V_e , где V — value (ценность), e — equity (собственные средства)). Эти показатели являются важнейшими для мониторинга эффективности проекта в процессе его реализации.

По мере реализации проекта и поступления новой информации о проектируемом объекте и окружающей экономической среде может выявиться нерациональность ранее предусмотренных проектных решений и необходимость их корректировки. На этом основании рекомендуется периодически оценивать ожидаемую эффективность продолжения

реализации проекта, рассматривать новые варианты такого продолжения и выбирать лучшие из них, а также выявлять экономическую целесообразность прекращения проекта при возникновении условий, не предусмотренных проектными материалами.

Рассмотрим порядок обоснования проекта на примере автотранспортного пассажирского предприятия, где были использованы предложения по оптимизации параметров планирования его развития. В результате внедрения рекомендаций автора годовой объем производственных показателей увеличился, в связи с чем поэтапное введение в работу данных предложений предполагает значительный экономический рост.

Планово-экономическим отделом компании по истечению указанного временного срока проведен сравнительный анализ финансовых параметров предыдущих годов относительно введенных в работу предложений.

Изначально определены точка безубыточности, ее прогноз дает ответ на вопрос о том, какой объем оказанных услуг необходим для того, чтобы доходы предприятия совпали с его расходами. В этой точке достигается равновесие доходов и расходов.

Пусть X - критический объем оказанных услуг, при котором достигается безубыточность предприятия,

$Ц$ - цена за единицу оказанных услуг,

$ПС$ - постоянные расходы в себестоимости всего выпуска,

$ПР$ - переменные расходы в себестоимости единицы оказанных услуг.

Тогда условие безубыточности можно выразить уравнением:

$$Ц * X = ПС + ПР * X, \tag{2}$$

$$X = ПС / Ц - ПР, \tag{3}$$

$$ПС = 513,8 \text{ тыс. грн.}$$

$$ПР = 1,45 \text{ грн.}$$

$$Ц = 14,1 \text{ грн.}$$

$$X = 513,8 / 14,1 - 1,45 = 40,6$$

Далее строится график безубыточности (рис. 2).

1. "Совокупный доход" - линия выручки от реализации услуг.

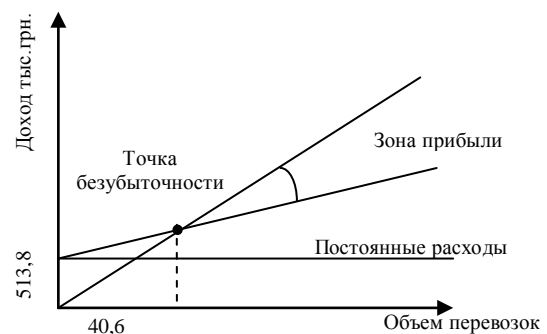


Рис. 2. График безубыточности АТП

2. "Постоянные расходы" - проходит параллельно оси "Объем оказанных услуг".

3. "Переменные расходы" - график суммарных расходов.

4. Порог рентабельности определяется из уровня равенства выручки от реализации услуг и суммарных расходов. Это равенство обеспечивается в точке пересечения выручки с линией суммарных расходов. Этой точке соответствует объем оказанных услуг 40,6, который был уже получен ранее с помощью уравнения.

Разработанная система позволяет решить задачу управления пассажирскими перевозками автотранспортного предприятия, в том числе и за счет расширения номенклатуры и сферы услуг сервисного обслуживания. Все это дает возможность заранее предусмотреть рентабельность рейсов, ожидаемый экономический эффект от увеличения или уменьшения их количества, провести ремонтные работы в оптимальный период. На основе чего руководство компании, наиболее эффективно может использовать ресурсы компании, не затрагивая интересы пассажиров.

Вывод. Представленный проект разработан на период от 3-х лет, в течение, которых предполагается указанный экономический рост. С изменением организационно-правовой формы предприятия намечается значительный скачок в развитии фирмы. По истечению трехлетнего срока действия бизнес-плана необходимо будет составление дальнейшего проекта деятельности АТП.

Л і т е р а т у р а

1. Беренс В. Руководство по оценке эффективности инвестиций / В. Беренс, П.М. Хавранек ; пер. с англ. – М.: АОЗТ "Интер-эксперт": ИНФРА-М, 1995.
2. Бирман Г. Экономический анализ инвестиционных проектов / Г. Бирман, С. Шмидт: под ред. Л.П. Белых ; пер. с англ. – М.: Банки и биржи: ЮНИТИ, 1997. – 631 с.
3. Вісящев В. Л. Наукові засади передпроектних досліджень і обґрунтувань: монографія / В.А. Вісящев. – Севастополь: Вебер, 2003. – 440 с.
4. Верба В. Л. Проектный анализ: підручник / В.А. Верба, О.А. Загородних. – К.: КНЕУ, 2000. – 322 с.
5. Воркута Т.А. Проектный анализ: навч. посіб. / Т.А. Воркута. – К.: Укр. центр духовної культури, 2000. – 428 с.
6. Колтынюк Б.А. Инвестиционное проектирование объектов социальной сферы: учебник / Б.А. Колтынюк. – СПб.: Изд-во Михайлова В.А., 2000. – 432 с.
7. Костырко Л.А. Диагностика потенциала финансово-экономической устойчивости предприятия: монография. – 2-е изд., переработ. и дополн. – Х.: Фактор, 2008 – 336 с.
8. Липсиц И.В. Инвестиционный проект: Методы подготовки и анализа: учеб.-справ. пособие / И.В. Липсиц, В.В. Коссов. – М.: Изд-во БЕК, 1996. – 304 с.
9. Мир управления проектами / под ред. Х. Решке, Х. Шелли // Патцак Г. Парадигма управления проектами. Системно ориентированная модель управления проектами / Г. Патцак. – М.: Алане, 1993.
10. Никонова И.А. Проектный анализ и проектное финансирование / Никонова И.А. – М.: Альпина Паблшер, 2012. – 154 с.

11. Пересада О.А. Моніторинг інвестиційних проектів / О.А. Пересада // Фінанси України. – 2001. – № 4. – С. 85-89.

References

1. Berens V. Rukovodstvo po otsenke effektivnosti investitsiy / V. Berens, P.M. Havranek ; per. s angl. – M.: AOZT "Inter-ekspert": INFRA-M, 1995.
2. Birman G. Ekonomicheskiy analiz investitsionnykh projektov / G. Birman, S. Shmidt: pod red. L.P. Belyih ; per. s angl. – M.: Banki i birzhi: Yuniti, 1997. – 631 s.
3. Visyashchev V L. Naukovi zasady peredproektnih doslidzhen i obgruntuvan: monografiya / V.A. Visyashchev. – Sevastopol: Veber, 2003. – 440 s.
4. Verba V. L. Proektniy analiz: pidruchnik / V.A. Verba, O.A. Zagorodnih. – K.: KNEU, 2000. – 322 s.
5. Vorkuta T.A. Proektniy analiz: navch. posib. / T.A. Vorkuta. – K.: Ukr. tsentr duhovnoyi kulturi, 2000. – 428 s.
6. Kolytyniuk B.A. Investitsionnoe proektirovanie ob'ektov sotsialnoy sfery: uchebnik / B.A. Kolytyniuk. – SPb.: Izd-vo Mihaylova V.A., 2000. – 432 s.
7. Kostyirko L.A. Diagnostika potentsiala finansovoeconomicheskoy ustoychivosti predpriyatiya: monografiya . – 2-e izd., pererabot. i dopoln. – H.: Faktor, 2008 – 336 s.
8. Lipsits I.V. Investitsionnyy proekt: Metodyi podgotovki i analiza: ucheb.-sprav. posobie / I.V. Lipsits, B.V. Kossow. – M.: Izd-vo BEK, 1996. – 304 s.
9. Mir upravleniya proektami / pod red. X. Reshke, X. Shelli // Pattsak G. Paradigma upravleniya proektami. Sistemno orientirovannaya model upravleniya proektami / G. Pattsak. – M.: Alane, 1993.
10. Nikonova I.A. Proektniy analiz i proektnoe finansirovanie / Nikonova I.A. – M.: Alpina Publisher, 2012. – 154 s.
11. Peresada O.A. Monitoring Investitsiynih proektiv / O.A. Peresada // Finansi Ukrayini. – 2001. – # 4. – S. 8-89.

Колякіна А. Аналіз економічної доцільності проекту

У статті розглянуто теоретичні основи проектної аналізу на підставі комплексного підходу. Розкрито принципи та види аналізу бізнес-проекту. Наведено основні показники, які використовуються для розрахунків економічної ефективності інвестиційних проектів. Проаналізована економічна ефективність бізнес-проекту на прикладі автотранспортного підприємства (АТП).

Ключові слова: проект, аналіз, ризик, ефективність, інвестиції.

Koljakyna A. Analysis of the economic feasibility of the project

The article describes the theoretical basis of project analysis on the basis of an integrated approach. The principles and types of analysis of the business project are grounded. The main parameters used for the calculations of economic efficiency of investment projects are given. Analyzed the economic efficiency of the business project on the example of the transport company (MTC).

Keywords: project, analysis, risk, efficiency, investment.

Колякіна Анастасія - аспірант кафедри «Автомобіли» ВНУ ім.В.Даля, г.Северодонецьк
auto_anastasiya@ukr.net

Рецензент: д.е.н., проф. кафедри «Фінанси» СЧУ ім. В.Даля Костирко Л.А.

УДК 330.88 + 334.012.26

ЭВОЛЮЦИЯ МЕЖДИСЦИПЛИНАРНОЙ ПАРАДИГМЫ САМООРГАНИЗАЦИИ**Кондратьева Т.В.****EVOLUTION OF INTERDISCIPLINARY PARADIGM OF SELF-ORGANIZATION****Kondratieva T.V.**

В статье раскрыты основные направления исследований принципов самоорганизации в различных отраслях науки. Сделаны выводы об их применимости в институциональной экономике. Проанализированы нарастающие тенденции междисциплинарности теорий самоорганизации: философии, физики, химии, математики, биологии, кибернетики, социологии, экономики. Аналитически обоснованы особенности происхождения и траекторий развития основополагающих концепций самоорганизации, таких как гомеостаза, самоорганизации в контексте механизмов наследственности, аутопоэзиса, «экономической генетики», теории экономических циклов.

Ключевые слова: самоорганизация, эволюция, бифуркация, турбулентность, эффект бабочки, синергизм, аутопоэзис, гомеостат, диссипативные структуры.

Постановка проблемы. Современный этап развития социально-экономической системы Украины оценивается как сверхкритичный. Объективные показатели развития экономики и субъективные оценки экспертов носят крайне пессимистичный характер. В первом квартале 2015 года падение реального ВВП Украины составило 17,2%, объема промышленной продукции – 21,2%, реальные доходы населения сократились на 23,5%, индекс потребительских цен вырос на 40,1% даже по сравнению со сложным 2014 годом [1]. Однако история показывает, «выживаемость» человечества феноменальна и главный ее источник – способность к эволюции, в том числе поведенческой: «Эволюция уже миллионы раз попадала в кажущиеся бесперспективные ситуации и все снова и снова находила из них выход [2]. Главным источником социально-экономического развития Украины является эволюционная смена принципов поведения экономических субъектов всех уровней, «институциональная эволюция».

Анализ предыдущих публикаций. Эволюционный механизм институциональных изменений очевидно схож с моделями самоорганизации сложных динамических систем, описанными во многих отраслях науки: в кибернетике У. Эшби, Н. Винер [3,4], в физике – Г. Бенар, Г. Хакен [5, 6], биологии – Ч. Дарвин, У. Матурана, Ф. Варела [7], в экономи-

ке – Ф. Хайек, Э. Остром [8, 9]. Для построения корректной модели институциональной самоорганизации экономической системы необходимо исследовать происхождение теорий самоорганизации.

Целью статьи является комплексный анализ направления и принципы эволюции существующей парадигмы самоорганизации для определения перспектив ее использования в современных моделях институционально-экономического развития Украины.

Изложение основного материала. Основы исследования процессов самоорганизации были заложены философами. Аристотель рассуждает о «самопроизвольности» и «случайности», подчеркивая их различия и сходства: «Самопроизвольность имеет более широкий охват: все случайное [в то же время] самопроизвольно, а последнее не всегда случайно...» [10]. Рене Декарт в пятой части «Рассуждения о методе» (1637), а позднее – в «Le Monde» – говорит о том, то любая система может быть упорядочена за счет собственной (внутренней) динамики [11]. И.Кант рассматривает основой самоорганизации синтез свободы и системы. Г.В.Ф. Гегель глубоко исследует противоречие как источник «самодвижения» и динамического равновесия [12].

Анри Пуанкаре сформулировал понятие точки бифуркации, которая представляет собой момент времени или точку места, где происходит непрогнозируемый и безвозвратный переход системы в одно из иных, неэквивалентных исходному, состояний. В данный момент концепция точки бифуркации является особо актуальной применительно к социально-экономической системе Украины, которая находится в точке выбора новой институциональной траектории развития.

В 1859 году Чарльз Роберт Дарвин публикует труд «Происхождение видов путём естественного отбора, или Сохранение благоприятных рас в борьбе за жизнь», ставший основой развития эволюционного учения. Автором были исследованы ключевые идеи эволюции – наследственная изменчивость, борьба за существование, естественный отбор, ди-

вергенция, которые активно используют для описания современной институционально-экономической динамики.

Английский физик Осборн Рейнольдс в ходе гидравлических экспериментов в 1883 году впервые изучил турбулентность – сложное, неупорядоченное во времени и пространстве поведение диссипативной среды (или поля) [13]. В настоящее время анализ экономической статики попадает под такие характеристики.

Широко используемый в экономике принцип подвижного равновесия был сформулирован в 1884 году француз Анри Ле Шателье: если на систему, находящуюся в устойчивом равновесии, воздействовать извне, изменяя какое-либо из условий равновесия, то в системе усиливаются процессы, направленные на компенсацию внешнего воздействия.

«Визитными карточками» самоорганизации являются ячейки Бенара, лазер и реакция Белоусова-Жаботинского.

Генри Клод Бенар – автор концепции гомеостаза, которая состоит в саморегуляции, способности открытой системы сохранять постоянство своего внутреннего состояния посредством скоординированных реакций, направленных на поддержание динамического равновесия за счет таких характеристик системы, как нестабильность (адаптивность), стремление к равновесию и непредсказуемость [6].

В 1951 году советский химик и биофизик Борис Павлович Белоусов открыл колебательную самоподдерживающуюся реакцию, сопровождающуюся сменой цветов раствора («химические часы»). В результате его работы с А. Жаботинским был сформирован класс колебательных реакций (реакции Белоусова-Жаботинского), протекающих в колебательном режиме, когда определенные параметры реакции изменяются периодически, образуя сложную пространственно-временную структуру реакционной среды.

В 1910-1920 годах русский врач, философ и экономист А.А. Богданов предложил новую отрасль исследований – всеобщую организационную науку, названную им тектологией. [14]. Однако сильнейший толчок развитию междисциплинарных исследований процессов самоорганизации дали исследования И. Пригожина и Г. Хакена.

В 1947 году И. Пригожин издает работы, посвященные диссипативным структурам – неравновесным стационарным открытым системам, устойчивым состояниям, возникающим в неравновесной среде при условии диссипации (необратимого рассеивания) энергии, которая поступает извне.

Немецкий физик-теоретик Герман Хакен считается «отцом» синергетики – науке об общих принципах развития коллективных пространственных, временных или функциональных макроструктур. Начало его исследованиям положили эксперименты с лазером в 1960-х годах. В 1969 году, читая лекции в университете г. Штутгарта, а позже – в своей книге «Синергетика», Хакен дал современное понимание синергетики как особого междисципли-

нарного направления исследований: Для настоящего исследования особый интерес представляет его работа [7], где Хакен подробно описывает синергетические эффекты в экономике, начиная с торговли мороженым на пляже и заканчивая главой «Мир во всем мире: экономический аспект».

Читая лекции по геохимии и биогеохимии в Сорбонне в 1922-1923, академик Владимир Иванович Вернадский обратил внимание слушателей на преобразование биосферы. Его идеи были восприняты французами математиком Эдуардом Леруа и геологом Пьером Тейяром де Шарденом. В их работах 1926-1927 годов было предложено понятие ноосферы.

Англичанин Уильям Росс Эшби, профессор кибернетики и психиатрии, в 1948 году сконструировал устройство, состоящее из четырех подвижных электромагнитов. Расширение выводов данного эксперимента привело к формированию представлений о гомеостате – самоорганизующейся системе, моделирующей способность живых организмов поддерживать некоторые в физиологически допустимых границах. В дальнейших работах Эшби разрабатывает основные принципы самоорганизации, в том числе закон необходимого разнообразия (закон Эшби) [3, с. 294].

Норберт Винер, основоположник кибернетики и искусственного интеллекта, рассматривал самоорганизацию в контексте механизмов наследственности. Изучая процессы самоорганизации в сообществах животных, Винер делает вывод о ключевой роли вибрационных свойств системы [4].

Энтони Стаффорд Бир – британский кибернетик «второй волны», «отец» организационной кибернетики, основанной на целостности и внутренней связности систем, обратных связях, самоорганизации. В трех книгах Бира – «Мозг фирмы» (1972), «Сердце предприятия» (1979) и «Системная диагностика организаций» (1985) – изложена его модель жизнеспособной системы, способной бесконечно долго сохранять и поддерживать самостоятельное существование.

В 1963 году американский математик и метеоролог, один из основоположников теории хаоса, Эдвард Нортон Лоренц наблюдал механизмы потери устойчивости при математическом моделировании погоды. Проверая полученный результат, Лоренц задал начальные данные с точностью до тысячных, но получил значительно отличающийся результат. Данный феномен был им описан в докладе «Предсказуемость: может ли взмах крыльев бабочки в Бразилии вызвать торнадо в Техасе?» – по аналогии с рассказом Р. Брэдбери, где гибель бабочки в далёком прошлом изменяет мир очень далекого будущего. «Эффект бабочки» описывает последствия демонстрации в Киеве 21 ноября 2013 года.

Австрийский физик, математик, один из основоположников Хейнц фон Фёрстер в 1960 году публикует работу «О самоорганизующихся системах и их окружении», в которой он вводит принцип «порядок из шума» (в дальнейшем он получил название «порядок из хаоса») [15].

В конце 1960-х – начале 1970-х годов французский математик Рене Фредерик Том в рамках теории особенностей и теории бифуркации развил теорию катастроф – раздел математики, изучающий резкое качественное изменение объекта при плавном количественном изменении параметров. Новое направление исследований нашло самое широкое применение в отраслях науки, особенно в экономике.

Чилийские нейробиологи Умберто Матурана и Франциско Варела в 1971 году разработали концепцию аутопоэзиса. Авторы называли аутопоэтическими «системы, которые, в качестве единств, определяются как сети производства компонентов, которые (1) рекурсивно, через свои интеракции, генерируют и реализуют сеть, которая производит их; и (2) конституируют, в пространстве своего существования, границы этих сетей как компоненты, которые участвуют в реализации сети» [7, с. 21]. Их идеи развил немецкий социолог Никлас Луман в 1984 году. Ключевым механизмом аутопоэзиса в обществе он считал коммуникацию.

В 1976 году американский физик и математик Митчелл Фейгенбаум, исследуя явление турбулентности, открыл путь к хаосу через каскад удвоения периода. В 1978 году им была сформулирована «универсальность Фейгенбаума», основанная на бесконечных последовательностях бифуркаций удвоения периода устойчивых периодических траекторий [16].

В экономике ярким примером самоорганизации экономических субъектов является знаменитая метафора «невидимой руки рынка» Адама Смита, использованная в работе «Исследования о природе и причинах богатства народов» 1776 года [17].

Ключевая фигура «старого» институционализма, Т. Веблен в статье «Почему экономика не является эволюционной наукой» 1898 года вводит понятие «эволюционная экономика» [18].

Николай Дмитриевич Кондратьев, создавая свою теорию экономических циклов в 1924-1928 годах, отмечал, что «между различными отраслями и сферами народного хозяйства существует солидарная связь, но одновременно также и известный антагонизм. При наличии этого антагонизма относительная конъюнктура неизбежно приобретает значение активного звена хозяйственного развития» [19, с. 408]. Для обогащения методологии исследования эволюционных экономических процессов, Кондратьев использует концепцию «экономической генетики».

Й. Шумпетер дополнил представления о самоорганизации экономических систем понятиями «эволюционная перспектива», «экономические мутации» и «креативное разрушение» для объяснения инновационных процессов [20].

В 1988 году Фридрих Август фон Хайек ставит самоорганизацию «во главу угла» экономики, используя для этого новые термины «каталлаксия» и «каталактика». Хайек считает институциональную самоорганизацию источником существующего эко-

номического порядка: «наши ценности и институты не просто определяются какими-то прошлыми событиями, но формируются как составная часть процесса бессознательной самоорганизации некоей структуры или модели» [8].

Однако наиболее интересной с точки зрения институционально самоорганизации является работа Элинора Остром «Управляя общим. Эволюция институтов коллективной деятельности» 1990 года. Данное исследование представляет ценность не только из-за принципиальной научной новизны, отмеченной Нобелевским комитетом в 2009 году, но и из-за разнообразия эмпирического материала, собранного Остром по всему миру: «Описания конкретных случаев... весьма полезны, в частности, для того, чтобы получить сведения о том, как самоорганизующиеся группы принципалов решают две главные головоломки... – проблему обязательств и проблему взаимного надзора... Во всех этих случаях существенным было то, что присваиватели выполняли свои обязательства в течение непрерывного периода времени. Присваиватели разработали правила, позволяющие налагать ограничения на деятельность по присвоению и предписывать действия по поддержанию ресурсной системы в состоянии, допускающем неистощительное использование ресурса. При этом возникали буквально тысячи возможностей для получения огромных выгод посредством нарушения правил и ожидаемые санкции за эти нарушения были сравнительно невелики... Учитывая наличие таких соблазнов, весьма примечателен тот факт, что уровень соблюдения правил во всех этих случаях был весьма высок» [9, с. 106].

Выводы и дальнейшие исследования. Теория самоорганизации затронула практически все отрасли науки. Большинство исследований имеют междисциплинарный характер, объединяя философию, физику, химию, математику, биологию, кибернетику, социологию, экономику. Существует множество фактов как эффективности, так и нецелесообразности использования аналогий и метафор в экономических исследованиях. Однако нелинейный рост неопределенности в функционировании современных социально-экономических систем принуждает исследователей прибегать к все более широкому заимствованию методов и инструментов анализа нелинейной динамики сложных систем. Использование междисциплинарного аппарата требует учета особенностей происхождения и траекторий развития основополагающих концепций самоорганизации.

Л і т е р а т у р а

1. Соціально-економічний розвиток України за січень-травень 2015 року Офіційний сайт Державного комітету статистики [Електронний ресурс] – Режим доступа: <http://www.ukrstat.gov.ua/>
2. Эбелинг В. Самоорганизация – глобальные стратегии оформления будущего // Стратегии динамического развития России: единство самоорганизации и управления. Материалы международного конгресса / В. Эбелинг. – М. : Проспект, 2004. – С. 82-96.

3. Эшби У.Р. Введение в кибернетику / У.Р. Эшби. – М. : Иностранная литература, 1959. – 432 с.
4. Wiener N. Perspectives in Neurocybernetics / N. Wiener // Progress in Brain Research. – 1965. – Vol. 17. – P. 399–404.
5. Кочетков Ю.М. Турбулентность Бенара / Ю.М. Кочетков // Двигатель. – 2014. – №5(95). – С. 30-32.
6. Хакен Г. Тайны природы. Синергетика: учение о взаимодействии / Г.Хакен. – Москва-Ижевск : Институт компьютерных исследований, 2003. – 320 с.
7. Maturana H. Autopoiesis: A theory of living organization / H. Maturana. – New York: North Holland, 1981. – 187 p.
8. Хайек Ф. А. Пагубная самонадеянность. Ошибки социализма / Ф. А. Хайек. – М. : Новости, 1992. – 304 с.
9. Остром Э. Управляя общим: эволюция институтов коллективной деятельности / Э. Остром. – М.: ИРИСЭН, Мысль, 2010. – 447 с.,
10. Аристотель. Сочинения в 4-х томах. Том 3 / Аристотель. – М.: Мысль. – 550 с.
11. Декарт Р. Рассуждение о методе с приложениями. Диоптрика, метеоры, геометрия. / Декарт Р. – М. : АН СССР, 1953. – 656 с.
12. Гегель Г.В.Ф. Наука логики / Г.В.Ф. Гегель. – СПб : Наука, 1997. – 800 с.
13. Энциклопедия физики и техники [Электронный ресурс] – Режим доступа: http://femto.com.ua/articles/part_2/4173.html
14. Богданов А. А. Тектология: (Всеобщая организационная наука). Кн.1: в 2-х кн. / А. А. Богданов. – М. : Экономика, 1989. – 304 с.
15. Ферстер Г. О самоорганизующихся системах и их окружении / Г. Ферстер. М. : Мир, 1964. – 113 с.
16. Фейгенбаум М. Универсальность в поведении нелинейных систем / М. Фейгенбаум // Успехи физ. наук. – 1983. – Т. 141, № 2. – С. 343–374.
17. Смит А. Исследования о природе и причинах богатства народов / А. Смит. – М. : Эксмо, 2007. – 960 с.
18. Veblen T. Why is economics not an evolutionary Science? / T. Veblen // The Quaterly Journal of Economics. – 1898. – July. – P. 373-397.
19. Кондратьев Н.Д. Большие циклы конъюнктуры и теория предвидения. Избранные труды / Н.Д. Кондратьев. – М.: Экономика, 2002. – 768 с.
20. Шумпетер Й. Теория экономического развития / Й. Шумпетер. – М. : Прогресс, 1982. – 455 с.

References

1. Sotsialno-ekonomichnyi rozvitok Ukrayini za sichen-traven 2015 roku Ofitsiyinyi sayt Derzhavnogo komitetu statistiki [Elektronnyiy resurs] – Rezhim dostupa: <http://www.ukrstat.gov.ua/>
2. Ebeling V. Samoorganizatsiya – globalnyie strategii oformleniya buduschego // Strategii dinamicheskogo razvitiya Rossii: edinstvo samoorganizatsii i upravleniya. Materialy mezhdunarodnogo kongressa / V. Ebeling. – М. : Prospekt, 2004. – S. 82-96.
3. Eshbi U.R. Vvedenie v kibernetiku / U.R. Eshbi. – М. : Inostrannaya literatura, 1959. – 432 s.
4. Wiener N. Perspectives in Neurocybernetics / N. Wiener // Progress in Brain Research. – 1965. – Vol. 17. – P. 399-404.
5. Kochetkov Yu.M. Turbulentnost Benara / Yu.M. Kochetkov // Dvigatel. – 2014. – #5(95). – S. 30-32.
6. Haken G. Tayni prirody. Sinergetika: uchenie o vzaimodeystvii / G.Haken. – Moskva-Izhevsk : Institut kompyuternykh issledovaniy, 2003. – 320 s.
7. Maturana H. Autopoiesis: A theory of living organization Autopoiesis / H. Maturana // . – New York: North Holland,

1981. – 187 r. Maturana H. Autopoiesis: A theory of living organization / H. Maturana. – New York: North Holland, 1981. – 187 p.
8. Hayek F. A. Pagubnaya samonadeyannost. Oshibki sotsializma / F. A. Hayek. – М. : Novosti, 1992. – 304 s.
9. Ostrom E. Upravlyaya obschim: evolyutsiya institutov kollektivnoy deyatelnosti / E. Ostrom. – М.: IRISEN, Myisl, 2010. – 447 s.,
10. Aristotel. Sochineniya v 4-h tomah. Tom 3 / Aristotel. – М.: Myisl. – 550 s.
11. Dekart R. Rassuzhdenie o metode s prilozheniyami. Dioptrika, meteoryi, geometriya. / Dekart R. – М. : AN SSSR, 1953. – 656 s.
12. Gegel G.V.F. Nauka logiki / G.V.F. Gegel. – Spb : Nauka, 1997. – 800 s.
13. Entsiklopediya fiziki i tehniki [Elektronnyiy resurs] – Rezhim dostupa: http://femto.com.ua/articles/part_2/4173.html
14. Bogdanov A.A. Tektologiya: (Vseobschaya organizatsionnaya nauka). Kn.1: v 2-h kn. / A. A. Bogdanov. – М. : Ekonomika, 1989. – 304 s.
15. Ferster G. O samoorganizuyuschihsysya sistemah i ih okruzhenii / G. Ferster. М. : Mir, 1964. – 113 s.
16. Feygenbaum M. Universalnost v povedenii nelineynyih sistem / M. Feygenbaum // Uspehi fiz. nauk. – 1983. – Т. 141, # 2. – S. 343–374.
17. Smit A. Issledovaniya o prirode i prichinah bogatstva narodov / A. Smit. – М. : Eksmo, 2007. – 960 s.
18. Veblen T. Why is economics not an evolutionary Science? / T. Veblen // The Quaterly Journal of Economics. – 1898. – July. – P. 373-397.
19. Kondratev N.D. Bolshie tsikly kon'yunktury i teoriya predvideniya. Izbrannyye trudy / N.D. Kondratev. – М.: Ekonomika, 2002. – 768 s.
20. Shumpeter Y. Teoriya ekonomicheskogo razvitiya / Y. Shumpeter. – М. : Progress, 1982. – 455 s.

Кондратьєва Т.В. Еволюція міждисциплінарної парадигми самоорганізації

У статті розкрито основні напрямки досліджень принципів самоорганізації в різних галузях науки. Зроблено висновки про їх застосовності в інституційній економіці. Проаналізовано наростаючі тенденції міждисциплінарності теорій самоорганізації: філософії, фізики, хімії, математики, біології, кібернетики, соціології, економіки. Аналітично обґрунтовано особливості походження та траєкторій розвитку основоположних концепцій самоорганізації, таких як гомеостазу, самоорганізації в контексті механізмів спадковості, аутопоїзису, «економічної генетики, теорії економічних циклів.

Ключові слова: самоорганізація, еволюція, біфуркація, турбулентність, ефект метелика, синергізм, аутопоїзис, гомеостат, дисипативні структури.

Kondratieva T.V. Evolution of interdisciplinary paradigm of self-organization

In the article is disclosed the basic directions of research of the principles of self-organization in various fields of science. Draw conclusions about their applicability in institutional Economics. Analyzed the growing trend of interdisciplinary theories of self-organization: philosophy, physics, chemistry, mathematics, biology, Cybernetics, sociology, Economics. Analytically justified features the origin and trajectories of the development of the fundamental concepts of self-organization, such as homeostasis, self-organization in the

context of the mechanisms of heredity, autopoiesis, "economic genetics, the theory of economic cycles.

Keywords: *self-organization, evolution, bifurcation, turbulence, the butterfly effect, synergism, autopoiesis, homeostasis, dissipative structures.*

Кондратьєва Тетяна Вікторівна – кандидат економічних наук, доцент, доцент кафедри менеджменту Національного університету державної податкової служби України.

kondrateva-tanya@yandex.ru

Рецензент: д.е.н., проф. кафедри «Фінанси» СНУ ім. В.Даля Костирко Л.А.

Стаття подана 26.01.2015

УДК 336.1

ПЕРЕДУМОВИ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ФІНАНСОВОЇ СТІЙКОСТІ БЮДЖЕТІВ

Корольова Н.М., Серебрянська Д.С.

PREREQUISITES TO ENSURE THE FINANCIAL SUSTAINABILITY OF BUDGETS

Korol'ova N.M., Serebrjans'ka D.S.

У статті розкрито проблеми та передумови забезпечення фінансової стійкості бюджетів в умовах нестабільності економіки. Наведені класифікації зовнішніх, внутрішніх факторів та ризиків. На основі аналізу факторів, що впливають на фінансову стійкість, обґрунтовано заходи щодо запобігання бюджетних ризиків та використання резервів підвищення фінансової стійкості бюджету.

Ключові слова: місцевий бюджет, державний бюджет, доходи, видатки, фінансова стійкість бюджету, зовнішні та внутрішні фактори, класифікація факторів, бюджетні ризики, резерви.

Актуальність. Розвиток фінансової самостійності місцевих органів влади зумовлює необхідність забезпечення фінансової стійкості бюджетів. Насьогодні для них характерними є тенденції залежності місцевих бюджетів від державної фінансової допомоги. Фінансова достатність бюджету не має чітких меж свого розвитку, тому на насамперед основним питанням є ефективність реалізації дохідно-видаткового механізму бюджету. Вагомий вплив на фінансову стійкість бюджетів мають різноманітні фактори, в наслідок чого змінюються якісні та кількісні показники державного бюджету. Саме це обумовлює необхідність всебічного наукового аналізу і розробки нових підходів до забезпечення фінансової стійкості місцевого бюджетів, виявлення факторів, що призводять до втрати фінансової стійкості з метою вибору бюджетної політики.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Постановка задачі. Суттєвий вклад у розробку концепції стійкості державного і місцевих бюджетів внесли праці вітчизняних науковців, зокрема О. Василика, І. Запатриної, О. Кириленко, Л. Костирко, В. Кравченка, І. Луніної, К. Павлюк, Ю. Пасічника, В. Федосова, І. Чугунова, С. Юрія [1-3, 5-7, 9, 10]. Теоретичні основи стійкості місцевих бюджетів розглядаються в роботах О.Кириленко, В. Кравченко, І. Луніної, В. Опаріна, К. Павлюк, Ю. Пасічника, І.Чугунова. Також фактори впливу на бюджетну стійкість висвітлюють В. Щербакова, І.О. Лютий [4], Г. Манеров, І. Усков. Проте подальшого до-

слідження потребують визначення факторів впливу на забезпечення фінансової стійкості бюджетів в умовах невизначеності економіки.

Метою статті є на підставі аналізу визначення впливу факторів на забезпечення фінансової стійкості бюджетів та розробка заходів щодо попередження бюджетних ризиків.

Виклад основного матеріалу. Основною умовою фінансової стійкості місцевого бюджету є збалансованість обсягів грошових коштів за доходами і витратами. Фінансова стійкість місцевого бюджету виражається у невідкладності коливань всієї сукупності фінансових ресурсів під впливом внутрішніх і зовнішніх факторів. Для цього необхідно правильно ідентифікувати фактори, що впливають на цей складний багаторівневий процес.

Класифікацію факторів наведено на рис. 1.

Аналіз статистичних даних [8] свідчить, що природно-кліматичні та природно-ресурсні на даний момент мають найменший вплив (табл. 1). Найбільш впливовими зовнішніми факторами виступають інфляція та стан світової економіки. Динаміка бюджетних доходів та видатків показує, що кожного року внаслідок інфляції показники мають тенденцію до збільшення, а саме: зростання цін на товари та послуги у світі та в межах країни призводить до збільшення обсягу валового внутрішнього продукту; індексація доходів населення – призводить до збільшення обсягу бюджетних видатків.

Стан світової економіки та валютної системи також впливає на фінансову стійкість бюджетів. Так, характерним для 2008-2009 рр., на які прийшла світова фінансова-економічна криза, є зниження стійкості місцевих та державного бюджетів, а потім доходів бюджетів підвищується поступово до 2014 року.

Стійкість бюджету змінюється під впливом зовнішніх факторів опосередковано, тобто повністю попередити такі ризики неможливо, але доцільним є формування механізмів щодо їх нейтралізації та адаптації бюджетного процесу держави до тимчасових негативних економічних процесів. Внутрішні

фактори мають прямий вплив на стійкість бюджету і залежать саме від соціально-економічної та політичної ситуації в межах держави. Ці групи фактори тісно пов'язані між собою. Підрив політичної стабільності в країні призводить до зниження ефективності використання бюджетних коштів і збільшення видатків бюджету, як наслідок, до зниження фінансової стійкості бюджету.

Результати аналізу видатків зведеного бюджету України з 2008 по 2015 рік (станом на 31.03.15) показали що загострення фінансово-економічної кризи та дестабілізації політичної ситуації, призвело до

збільшення статті видатків за статтею «Збройні сили»: в 2014 вони становлять 27 млн грн, що становить 95% абсолютного приросту, а станом на 31 березня 2015 року - 46 млн грн [8]. Потреба у фінансуванні цієї статті покривається за допомогою збільшення державного боргу України як внутрішнього, так і зовнішнього.

Як видно з табл. 3, до 2014 року державний борг зростає повільними темпами, а з 2014 під впливом вищезазначених політичних та економічних факторів він дорівнював 486 млн грн, а за 3 місяці 2015



Рис. 1. Класифікація факторів впливу на фінансову стійкість бюджетів

Таблиця 1

Динаміка доходів бюджетів [8]

Рік	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014
Місцеві бюджети							
Обсяг доходів, млн грн	73,86	71,02	80,53	86,65	100,81	105,17	101,10
Відношення до ВВП, %	7,8	7,8	7,4	6,7	7,1	7,3	6,5
Державні бюджети							
Обсяг доходів, млн грн	223,98	217,55	233,85	311,89	344,71	337,61	354,96
Відношення до ВВП, %	23,6	23,8	21,6	24,0	24,4	23,3	22,7

Таблиця 2

Видатки зведеного бюджету (місцевих та державного) за основними функціями, млн грн [8]

Рік	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015 (на 31.03.15)
Освіта	60,95	66,77	79,78	86,85	101,56	105,53	100,11	106,555
Медицина	33551	36558	44765	48962	58454	61569	57150	62655
Соціальний захист	31390	28283	37366	43781	57027	57799	58192	73069
Апарат управління	26580	23390	28565	25926	29399	28530	27411	32508
Збройні сили	11733	9654	11347	13242	14487	14844	27365	45455

Таблиця 3

Динаміка державного боргу та дефіциту України

Рік	2011	2012	2013	2014	2015 (на 31.03.15)
Державний зовнішній борг, млн грн	195806	208919	223016	486027	697863
Державний внутрішній борг, млн грн	161467	190299	256960	461004	487488
Дефіцит державного бюджету, млн грн	23058	50786	63590	72030	56556

року – 697863 млн грн. Цей факт є негативним через руйнівний вплив на економічні процеси не тільки сьогодні, але довгострокової перспективи. У 2014-2015 рр. збільшилися видатки бюджету на медицину, освіту та соціальне забезпечення, але причина такого збільшення не є позитивним фактором. Наслідком цього збільшення є видатки на освіту та лікування переміщених осіб, а також компенсації родинам поранених та загиблих внаслідок військового конфлікту. Все це призвело до зниження фінансової стійкості бюджетів. Дефіцит державного бюджету України станом на 31.03.2015 року становив 56,6 млн грн [8] (табл. 3).

Кількісну оцінку рівня фінансової стійкості бюджету необхідно проводити на основі індикаторів бюджетної симетрії, дохідного потенціалу та бюджетної забезпеченості, аналізу їх динаміки та тенденцій. При цьому слід враховувати, що при виявленні ступеня зниження стійкості бюджету, чим триваліший період розрахунку, тим більш адекватною і достовірною буде оцінка.

Основним напрямком забезпечення фінансової стійкості бюджетів є зміцнення їх доходної бази, для реалізації якого пропонуються наступні заходи:

- вдосконалення адміністрування та збору земельного податку шляхом перегляду методики кадастрової оцінки земельних ділянок, а також надання права суб'єктам України самостійно індексувати податкову базу по земельному податку в межах, встановлених державним законодавством. Необхідно запровадити періодичний перегляд кадастрової оцінки вартості земельних ділянок;

- для збільшення збору податку на майно фізичних осіб необхідно проведення повної інвентаризації всіх об'єктів оподаткування із застосуванням оновленої методики оцінки вартості. Доцільно також внести відповідні зміни в законодавство, що передбачає обов'язковий порядок реєстрації права власності фізичних осіб на належне їм майно та оподаткування незавершених об'єктів будівництва;

- самостійне встановлення місцевими органами влади податкової надбавки до ставки податку на доходи фізичних осіб, встановленої на державному рівні для категорії платників податків, що дозволить органам місцевого самоврядування більшою мірою впливати на збалансованість бюджетів;

- перерозподіл доходних джерел між місцевими бюджетами таким чином, щоб забезпечити найбільш рівномірне надходження доходів до місцевих бюджетів всіх рівнів, створивши стимули для органів місцевого самоврядування з метою підвищення ефективності адміністрування доходів;

Звичайно, вплив кожного з цих факторів визначає у певній мірі рівень стійкості та ефективності бюджету держави. Правильна та своєчасна оцінка чинників, що впливають на бюджетну стійкість, дає змогу вірно ідентифікувати можливі ризики, що з'явилися внаслідок впливу того чи іншого фактору, або, навпаки, раціонально та ефективно використати можливості та резерви.

Як видно на рис. 2, обидві групи факторів постійно впливають на дохідну та видаткову частини бю-

джету, а значить – на його стійкість. Результати впливу можуть призвести як до негативних явищ – появи бюджетних ризиків, що зменшує рівень стійкості бюджету, так і до позитивних – створення нових можливостей ефективного використання бюджетних коштів. Серед ключових бюджетних ризиків можна виділити наступні: на стадії складання та затвердження бюджету, виконання бюджету, здійснення контролю та складання звітності.



Рис. 2. Оцінка результату впливу на стійкість бюджету

Результати аналізу ризиків є основою розробки заходів по підвищенню фінансової стійкості бюджету:

- розробка багатоваріантних планів виконання доходної частини бюджету, які враховували б непередбачуваність розвитку економічних ситуацій в країні і вплив факторів на стійкість бюджету;
- прийняття ряду заходів з лібералізації умов економічної діяльності;
- визначення оптимального співвідношення прямих і непрямих податкових надходжень в бюджет;
- податкове стимулювання окремих категорій суб'єктів господарювання;
- вдосконалення системи обліку та адміністрування податків, митних та інших платежів, що надходять від суб'єктів економічної діяльності;

- створення та постійне поповнення стабілізаційного фонду.

Висновки. Рівень стійкості державного бюджету залежить від факторів, що спричиняють вплив на бюджетну систему країни. Так, чинники стійкості бюджету можуть бути як зовнішніми, так і внутрішніми, класифікацію яких було детально розглянуто. Визначення напрямів щодо зміцнення дохідної частини бюджету на основі врахування внутрішніх і зовнішніх факторів сприятиме підвищенню стійкості державного бюджету. З огляду на це, необхідно розробляти цілісну внутрішньодержавну концепцію, яка б дозволила регулювати вплив внутрішніх чинників. Держава може протистояти негативному впливу зовнішніх факторів через нейтралізацію внутрішніх факторів, а саме реформування чинного законодавства, зміну курсу бюджетно-податкової та фіскальної політики, зміцнення банківської системи, залучення інвестицій, стабілізацію соціальної сфери. Це призведе до підвищення рівня стійкості бюджету та ефективності проведення економічних реформ в умовах євроінтеграції.

Подальші дослідження передбачають розкриття перспектив розвитку бюджетної політики в сучасних умовах невизначеності.

Л і т е р а т у р а

1. Костирко Л.А. Сучасний стан та тенденції регулювання міжбюджетних відносин в Україні / Л.А. Костирко, Н.Ю. Велентейчик // Часопис економічних реформ. – 2011. - № 2. – С. 57-65.
2. Луніна І. О. Державні фінанси та реформування міжбюджетних відносин / І. О. Луніна. – К. : Наук. думка, 2006. – 432 с.
3. Луніна І.О. Ризики державних фінансів України та шляхи їх мінімізації / І.О. Луніна // Фінанси України : наук.-теорет. та інформ.-практ. журн. - 2012. - N 2. - С. 4-15.
4. Лютій І.О. Теоретико-методологічні засади бюджетної політики держави // Фінанси України. – 2009. – №12. – С. 13-19.
5. Павлюк К. В. Бюджет і бюджетний процес в умовах транзитивної економіки України : монографія / К. В. Павлюк. – К. : НДФІ, 2006. – 584 с.
6. Пасічник Ю. В. Бюджетний потенціал економічного зростання в Україні : монографія / Ю. В. Пасічник. – Донецьк : Юго-Восток, 2005. – 642 с.
7. Розвиток бюджетного процесу в умовах економічних перетворень : монографія / С. І. Юрій, В. Г. Дем'янишин, О. П. Кириленко, Т. О. Кізима, С. Л. Коваль; ред.: С. І. Юрій, В. Г. Дем'янишин; Терноп. нац. екон. ун-т. - К. : Кондор, 2012. - 374 с.
8. Статистична інформація щодо Зведеного бюджету України. – Режим доступу: <http://costua.com/budget/>
9. Фінанси : підручник / за ред. С. І. Юрія, В. М. Федосова. – 2-ге вид. переробл. і доп. – К. : Знання, 2012. – 687 с.
10. Фінанси України : інституційні перетворення та напрями розвитку / за ред. І. Я. Чугунова. – К. : ДНУ АФУ, 2009. – 848 с.

References

1. Kostirko L.A. Suchasnij stan ta tendencii reguljuvannja mizhbjudzhetnih vidnosin v Ukraini / L.A. Kostirko, N.Ju. Velentejchik // Chasopis ekonomichnih reform. – 2011. - № 2. – S. 57-65.

2. Lunina I.O. Derzhavni finansi ta reformuvannja mizhbjudzhetnih vidnosin / I.O. Lunina. – K. : Nauk. dumka, 2006. – 432 s.
3. Lunina, I. O. Riziki derzhavnih finansiv Ukraini ta shljahi ih minimizacii / I. O. Lunina // Finansi Ukraini : Nauk.-teoret. ta inform.-prakt. zhurn. - 2012. - N 2. - S. 4-15
4. Ljutij I.O. Teoretiko-metodologichni zasadi bjudzhetnoi politiki derzhavi // Finansi Ukraini. - 2009. – №12. - S. 13-19.
5. Pavljuk K. V. Bjudzhet i bjudzhetnij proces v umovah tranzitivnoi ekonomiki Ukraini : monografija / K. V. Pavljuk. – K. : NDFI, 2006. – 584 s.
6. Pasichnik Ju. V. Bjudzhetnij potencial ekonomichnogo zrostantnja v Ukraini : monografija / Ju. V. Pasichnik. – Doneck : Jugo-Vostok, 2005. – 642 s.
7. Rozvitok bjudzhetnogo procesu v umovah ekonomichnih peretvoren' : monografija / S. I. Jurij, V. G. Dem'janishin, O. P. Kirilenko, T. O. Kizima, S. L. Koval'; red.: S. I. Jurij, V. G. Dem'janishin; Ternop. nac. ekon. un-t. - K. : Kondor, 2012. - 374 s.
8. Statistichna informacija shhodo Zvedenogo bjudzhetu Ukraini. – Rezhim dostupu: <http://costua.com/budget/>
9. Finansi : pidruchnik / za red. S. I. Jurija, V. M. Fedosova. – 2-ge vid. pererobl. i dop. – K. : Znannja, 2012. – 687 s.
10. Finansi Ukraini : institucijni peretvorennja ta naprjamirozvitku / za red. I. Ja. Chugunova. – K. : DNNU AFU, 2009. – 848 s.

Королева Н.Н., Серебрянская Д.С. Предпосылки обеспечения финансовой устойчивости бюджетов

В статье раскрыты проблемы и предпосылки обеспечения финансовой устойчивости бюджетов в условиях нестабильности экономики. Приведены классификации внешних, внутренних факторов и рисков. На основе анализа факторов, влияющих на финансовую устойчивость, обоснованы мероприятия по предотвращению бюджетных рисков и использования резервов повышения финансовой устойчивости бюджета.

Ключевые слова: местный бюджет, государственные бюджет, доходы, расходы, финансовая устойчивость бюджета, внешние и внутренние факторы, классификация факторов, бюджетные риски, резервы.

Korol'ova N.M., Serebrjans'ka D.S. Prerequisites to ensure the financial sustainability of budgets

In the article the problems and conditions to ensure the financial sustainability of budgets in terms of economic instability. A classification of external and internal factors and risks. Based on the analysis of the factors affecting financial stability, reasonable measures to prevent budgetary risks and the use of reserves improving the financial stability of the budget.

Keywords: local budget, state budget revenues, expenditures, financial stability budget, external and internal factors, classification factors budgetary risks reserves

Королева Наталья Николаевна, к.е.н., доцент кафедры «Фінанси і кредит», Державний економіко-технологічний університет транспорту, koroleva_mabo@ukr.net
Серебрянская Д.С., аспірант кафедри «Фінанси» Східноукраїнського національного університету імені Володимира Даля.

Рецензент: д.е.н., проф. кафедри «Фінанси» СНУ ім. В.Даля Костирко Л.А.

Стаття подана 28.01.2015

УДК 330.3

СТРУКТУРНИЙ РОЗВИТОК ІННОВАЦІЙНО-ІНВЕСТИЦІЙНОГО ПРОЦЕСУ В УКРАЇНІ**Косова Т.Д., Стеблянко І.О.****THE STRUCTURAL DEVELOPMENT OF INNOVATIVE-INVESTMENT PROCESS IN UKRAINE****Kosova T.D., Steblianko I.O.**

Узагальнено теоретичні погляди на структурний розвиток інноваційно-інвестиційного процесу. Проаналізовано динаміку обсягу інвестицій та інновацій у національну економіку України, виконано його моделювання. Проведено структурний аналіз інвестицій за джерелами фінансування, інвестиційними об'єктами, видами економічної діяльності. Надано оцінку стану інноваційної діяльності. Визначено закономірності структурного розвитку інноваційно-інвестиційного процесу і заходи з його активізації.

Ключові слова: структурний, розвиток, інноваційний, інвестиційний, процес.

Постановка проблеми і її зв'язок із найважливішими науковими та практичними завданнями. Стабільність розвитку національної економіки значною мірою залежить від ступеня розвиненості та ефективності її структури, яка в українських умовах є недосконалою [1, с. 32]. У сучасних складних умовах соціально-економічної кризи структурна політика має бути домінуючою і скоординувати діяльність усіх напрямів економічної політики, що впливають на структурні зміни, на єдиній концептуальній основі. Структурна політика може здійснюватися в рамках загальної системи державних заходів регулювання окремих економічних процесів через промислову, регіональну, інноваційну, інвестиційну, приватизаційну, антимонопольну, соціальну, зовнішньоекономічну політику, в межах яких відбудеться опосередковане регулювання макроекономічних пропорцій вітчизняної економіки. Важливим елементом структурної політики є інноваційно-інвестиційна складова, оскільки вона є запорукою економічного зростання.

Аналіз останніх досліджень та публікацій, у яких розпочате вирішення даної проблеми, на які спирається автор. Проблеми структурного розвитку економіки, економічного зростання, інвестиційної діяльності знаходяться у центрі уваги багатьох вчених. Антоновим В.Б. запропоновано методологічний підхід до оцінювання ефективності структур-

них трансформацій за участю іноземних інвестицій за видами економічної діяльності [2, с. 10]. Сисоевою Л. Ю. досліджено роль і місце інвестиційного ринку в системі економічних відносин, його розвиток в Україні за банкоцентричною моделлю, обґрунтовано доцільність та умови передачі банку функцій моніторингу за об'єктами інвестування в межах інтеграційних структур [3, с. 9]. Досліджуючи інституційну структуру вітчизняного фінансового ринку, Пурій Г. М. показав вплив фінансової кризи на банківську діяльність і виділив основні загрози її розвитку, визначив напрями активізації банківської інвестиційної діяльності в контексті процесів фінансової глобалізації [4, с. 6]. Гладковою О. В. визначено сутність поняття "фінансовий саморозвиток" торговельних підприємств, виділено його резерви та складові, наведено оцінку ефективності інноваційно-інвестиційних процесів на торговельних підприємствах [5, с. 7]. Заслуговує на увагу запропонований Аржевітіним С. М. комплекс заходів, необхідних для структурної перебудови економіки, орієнтованих на активізацію державного впливу на формування заощаджень населення як основного джерела інвестиційних ресурсів економіки [6, с. 5]. Кахович О.О. розроблено практичні пропозиції щодо удосконалення державного регулювання структурно-інвестиційної політики в Україні, встановлено можливості державного регулювання СП на регіональному рівні та пріоритетні напрями її розвитку [7, с. 6].

Виділення невирішених раніше питань загальної проблеми, яким присвячується дана стаття. Високо оцінюючи науковий доробок вказаних вище авторів, слід акцентувати увагу на відсутності системного підходу до дослідження структурного розвитку інноваційно-інвестиційного процесу в Україні.

Формулювання цілей статті (постановка задачі). Метою статті є визначення закономірностей структурного розвитку інноваційно-інвестиційного процесу на основі аналізу статистичних показників.

Виклад основного матеріалу дослідження з обґрунтуванням отриманих наукових результатів. В останні п'ять років відбувається зміна характеру інноваційно-інвестиційного процесу – від зростання до скорочення обсягів фінансування. Динаміка інновацій та інвестицій описується поліноміальними трендами гілками донизу (рис. 1), але квадратичний коефіцієнт кореляції останніх ($R^2 = 0,9741$) вище порівняно з інноваціями ($R^2 = 0,6616$).

Протягом 2010-2012 рр. обсяг інвестицій збільшився із 180575,5 до 273256,0 млн грн., а до кінця 2014 р. скоротився до 219419,9 млн грн. За цей час відбулися такі структурні зрушення в джерелах фінансування інвестицій: частка власних коштів підприємств та організацій збільшилася з 61,68% до 70,47%. Зменшилася роль бюджету і банківських джерел у фінансуванні інвестиційного процесу, частка коштів державного бюджету скоротилася із 5,66% до 1,25%, коштів місцевих бюджетів – із 3,17% до 2,7%, кредитів банків та інших позик – із 12,68% до 9,91%.

Максимальний обсяг фінансування інновацій мав місце у 2011 р. - 14333,9 млн грн. У наступні роки спостерігається його стійке скорочення – до 7695,9 млн грн. у 2014 р., що нижче рівня 2010 р. (8045,5 млн грн.). У структурі джерел фінансування інноваційної діяльності частка власних коштів зростає суттєво – із 59,35% до 84,98% за рахунок скорочення питомої ваги коштів іноземних інвесторів – із 29,97% до 1,80%. Про несуттєве зростання підтримки інноваційної діяльності з боку держави свідчить незначне збільшення питомої ваги коштів бюджету у її фінансуванні з 1,08% до 4,47%. Між обсягом фінансування інвестицій і інновацій відсутній тісний кореляційний зв'язок ($r=0,58$). Утім динаміка спаду обсягів інновацій і інновацій є дуже схожою з випереджаючою фазою в інноваціях.

Основними інвестиційними об'єктами протягом 2010-2014 рр. були: інженерні споруди, питома вага яких зросла із 29,9% до 31,42%, житлові будівлі, частка яких скоротилася з 20,58% до 18,62%, а також нежитлові будівлі, питома вага яких незначно перевищує 21%, частка інвестицій у матеріальні активи зросла з 14,26% до 15,12%. За видами економічної діяльності позиції лідера має промисловість, частка якої збільшилася із 30,67% до 39,3%, будівництво, на яке приходиться трохи більше, ніж 16%. Зростання структури притаманне лише сільському та лісовому господарству – відповідно на 2,39% та 0,08%. Усі інші галузі, окрім промисловості, продемонстрували тенденцію до скорочення питомої ваги у загальній структурі інвестицій (табл. 1).

Стабільне щорічне скорочення демонстрували обсяги інвестицій в освіту, стабільне щорічне зростання – галузь сільського, лісового та рибного господарства. Найбільші середні річні темпи приросту обсягу інвестицій має водний транспорт - 45,2%, поштова та кур'єрська діяльність – 20,1%, лісове господарство та лісозаготівлі - 18,2%, сільське господарство, мисливство та надання пов'язаних із ними послуг - 12,0%, діяльність у сфері адміністративного та допоміжного обслуговування – 11,3%, промисловість - 9,4%. Найбільші середні темпи скорочення притаманні освіті – 24,1%, сфері надання інших видів послуг – 16,7%, інформації та телекомунікаціям – 8,2%.

Стабільне щорічне скорочення демонстрували обсяги інвестицій в освіту, стабільне щорічне зростання – галузь сільського, лісового та рибного господарства. Найбільші середні річні темпи приросту обсягу інвестицій має водний транспорт - 45,2%, поштова та кур'єрська діяльність – 20,1%, лісове господарство та лісозаготівлі - 18,2%, сільське господарство, мисливство та надання пов'язаних із ними послуг - 12,0%, діяльність у сфері адміністративного та допоміжного обслуговування – 11,3%, промисловість - 9,4%. Найбільші середні темпи скорочення притаманні освіті – 24,1%, сфері надання інших видів послуг – 16,7%, інформації та телекомунікаціям – 8,2%.

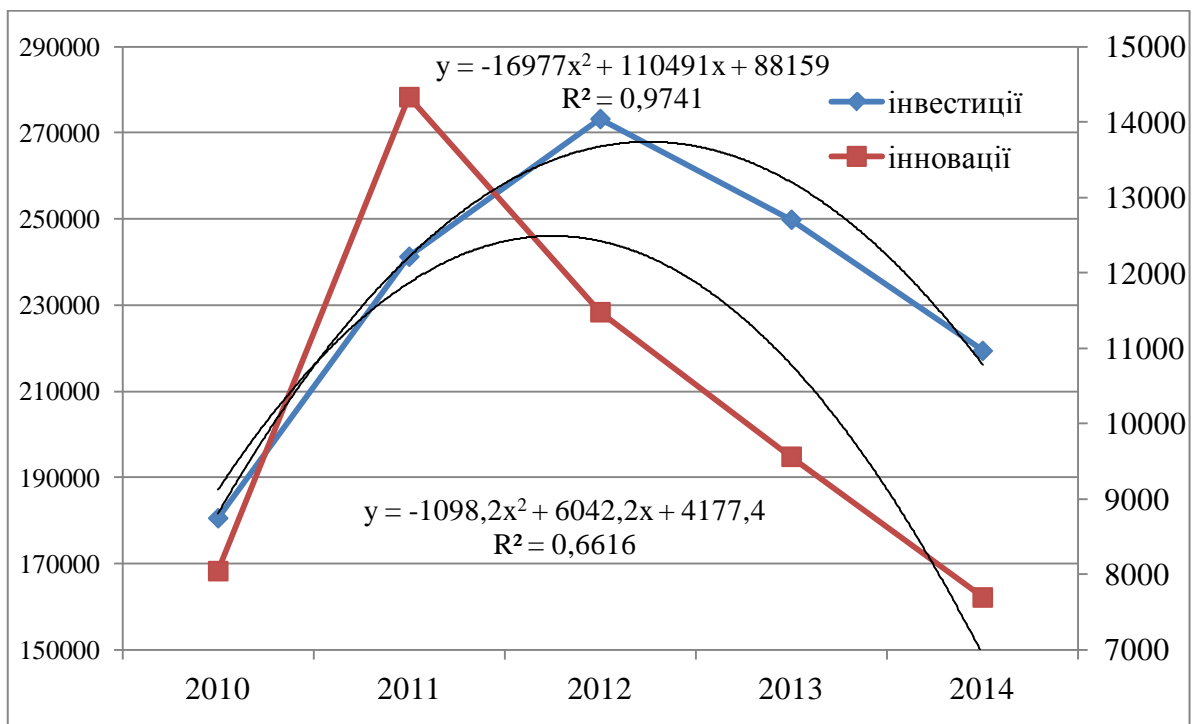


Рис. 1. Динаміка обсягу інвестицій та інновацій у національну економіку України протягом 2010-2014 рр., млн грн. (побудовано за даними [8])

Т а б л и ц я 1

**Індекс капітальних інвестицій за видами економічної діяльності (побудовано за даними [8])
(у відсотках до відповідного періоду попереднього року)**

Вид економічної діяльності	2011	2012	2013	2014	середнє
Усього	118,8	108,5	88,9	87,81	101,0
Сільське, лісове та рибне господарство	133,7	112,8	100,1	101,12	111,9
Сільське господарство, мисливство та надання пов'язаних із ними послуг	134,1	113,2	99,6	101,17	112,0
Лісове господарство та лісозаготівлі	145,3	86,4	141,6	99,37	118,2
Рибне господарство	34,4	188,8	72,0	91,72	96,7
Промисловість	141,6	107,5	100,3	88,39	109,4
Будівництво	91,0	118,0	95,7	88,38	98,3
Оптова та роздрібна торгівля; ремонт автотранспортних засобів і мотоциклів	105,6	113,7	92,8	93,35	101,4
Транспорт, складське господарство, поштова та кур'єрська діяльність	114,7	115,3	56,8	83,90	92,7
Наземний і трубопровідний транспорт	114,3	152,3	38,1	86,35	97,8
Водний транспорт	169,6	156,1	79,0	176,25	145,2
Авіаційний транспорт	119,1	108,4	70,4	76,52	93,6
Складське господарство та допоміжна діяльність у сфері транспорту	114,5	93,9	72,5	82,89	90,9
Поштова та кур'єрська діяльність	112,8	252,1	54,0	61,47	120,1
Тимчасове розміщування й організація харчування	121,2	109,0	85,8	100,35	104,1
Тимчасове розміщування	118,9	103,1	82,7	99,42	101,0
Діяльність із забезпечення стравами та напоями	128,8	126,9	93,3	101,70	112,7
Інформація та телекомунікації	74,8	101,0	108,7	82,88	91,8
Видавнича діяльність, виробництво кіно-та відеофільмів, телевізійних програм, видання звукозаписів, діяльність у сфері радіо та телевізійного мовлення	71,7	92,6	123,5	78,20	91,5
Телекомунікації (електрозв'язок)	72,9	103,4	105,1	82,38	90,9
Комп'ютерне програмування та надання інших інформаційних послуг	134,1	94,9	116,6	105,64	112,8
Фінансова та страхова діяльність	77,3	126,5	95,0	93,50	98,1
Операції з нерухомим майном	125,0	74,1	106,3	82,88	97,1
Професійна, наукова та технічна діяльність	171,3	90,7	35,3	80,68	94,5
Діяльність у сфері адміністративного та допоміжного обслуговування	105,7	200,8	49,7	88,82	111,3
Державне управління й оборона; обов'язкове соціальне страхування	140,9	96,7	58,7	76,97	93,3
Освіта	89,9	69,4	64,5	79,66	75,9
Охорона здоров'я та надання соціальної допомоги	99,4	127,9	71,9	70,09	92,3
Мистецтво, спорт, розваги та відпочинок	121,4	96,5	141,3	19,99	94,8
Надання інших видів послуг	191,8	29,7	35,6	76,20	83,3

Протягом 2010-2014 рр. питома вага підприємств, що впроваджували інновації, зростає із 11,5% до 12,1%, кількість найменувань впроваджених у виробництво інноваційних видів продукції – із 2408 до 3661, з них - нових видів техніки – із 663 до 1314. Утім негативними характеристиками є: скорочення впровадження нових технологічних процесів із 2043 до 1743, у т.ч. маловідходних, ресурсозберігаючих – із 479 до 447. Питома вага реалізованої інноваційної продукції в обсязі промислової є мізерною і скоротилася протягом аналізованого періоду із 3,8% до 2,5%.

Висновки.

1. Динамічний аналіз констатує негативні тенденції у розвитку інноваційно-інвестиційних процесів, пов'язані зі скороченням обсягом фінансування інновацій і інновацій протягом 2013-2014 років.

2. Аналіз структурних аспектів дозволив встановити, що інвестиційній моделі України бракує інноваційного аспекту і негативною ознакою є скорочення у джерелах фінансування коштів банків та іноземних інвесторів.

3. Позитивною ознакою структурних зрушень є відносно зростання інвестиційних активів у реальному секторі економіки, зокрема у сільському господарстві, промисловості, які є локомотивом розвитку національної економіки.

4. Активізації інвестиційної діяльності в країні сприятиме поліпшення інвестиційного клімату, залучення іноземних інвесторів, пріоритетне фінансування інноваційних проектів і нових технологічних процесів, розвиток інституціональних інвесторів тощо.

Перспективами подальших досліджень є виявлення проблем структурного реформування бюджетної сфери та обґрунтування шляхів їх вирішення.

Л і т е р а т у р а

1. Чайка Ю. Механізми структурного розвитку національної економіки / Ю. Чайка // Вісник Київського національного торговельно-економічного університету. - 2011. - № 3. - С. 30-41. - режим доступу: http://nbuv.gov.ua/j-pdf/vknteu_2011_3_5.pdf
2. Антонов В. Б. Активізація залучення прямих іноземних інвестицій в економіку України в умовах глобальної конкуренції: автореф. дис. ... канд. екон. наук :

- 08.00.03 / В. Б. Антонов ; НАН України ; Ін-т регіон. дослідж. - Л., 2011. - 20 с.
3. Сисоєва Л. Ю. Банки України в інтеграційних процесах на інвестиційному ринку: автореф. дис. ... канд. екон. наук : 08.00.08 / Л. Ю. Сисоєва ; Укр. акад. банк. справи Нац. банку України. - Суми, 2011. - 22 с.
 4. Пурій Г. М. Банківська діяльність на фінансовому ринку України: автореф. дис. ... канд. екон. наук : 08.00.08 / Г. М. Пурій ; Нац. наук. центр "Ін-т аграр. економіки". - К., 2010. - 19 с.
 5. Гладкова О. В. Вплив інноваційно-інвестиційних процесів на фінансовий саморозвиток торговельних підприємств: автореф. дис. ... канд. екон. наук : 08.00.08 / О. В. Гладкова ; Донец. нац. ун-т економіки і торгівлі ім. М. Туган-Барановського. - Донецьк, 2010. - 18 с.
 6. Аржевітін С. М. Грошово-кредитні відносини в розвитку економіки України: автореф. дис. ... д-ра екон. наук : 08.00.08 / С. М. Аржевітін ; ДВНЗ "Київ. нац. екон. ун-т ім. В. Гетьмана". - К., 2011. - 32 с.
 7. Кахович О.О. Державне регулювання структурно-інвестиційної політики в Україні: автореф. дис. ... канд. наук з держ. упр. : 25.00.02 / О.О. Кахович ; Рада по вивч. продукт. сил України НАН України. - К., 2010. - 20 с.
 8. Економічна статистика / Економічна діяльність / Капітальні інвестиції [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua/>

References

1. Chajka Ju. Mehanizmy struktornogo rozvytku nacional'noi' ekonomiky / Ju. Chajka // Visnyk Kyi'vs'kogo nacional'nogo torgovel'no-ekonomichnogo universytetu. - 2011. - № 3. - S. 30-41. - Rezhym dostupu: http://nbuv.gov.ua/j-pdf/Vknteu_2011_3_5.pdf
2. Antonov V. B. Aktyvizacija zaluchennja prjamyh inozemnyh investycij v ekonomiku Ukrainy v umovah glo-bal'noi' konkurencii': avtoref. dys. ... kand. ekon. nauk : 08.00.03 / V. B. Antonov ; NAN Ukrainy ; In-t region. dos-lidzh. - L., 2011. - 20 s.
3. Sysojeva L. Ju. Banky Ukrainy v integracijnyh procesah na investycijnomu rynku: avtoref. dys. ... kand. ekon. nauk : 08.00.08 / L. Ju. Sysojeva ; Ukr. akad. bank. spravy Nac. banku Ukrainy. - Sumy, 2011. - 22 s.
4. Purij G. M. Bankivs'ka dijal'nist' na finansovomu rynku Ukrainy: avtoref. dys. ... kand. ekon. nauk : 08.00.08 / G. M. Purij ; Nac. nauk. centr "In-t agrar. eko-nomiky". - K., 2010. - 19 s.
5. Gladkova O. V. Vplyv innovacijno-investycijnyh procesiv na finansovyj samorozvytok tor-govel'nyh pidpryjemstv: avtoref. dys. ... kand. ekon. nauk : 08.00.08 / O. V. Gladkova ; Donec. nac. un-t ekonomiky i torgivli im. M. Tugan-Baranov's'kogo. - Donec'k, 2010. - 18 s.
6. Arzhevitin S. M. Groshovo-kredytni vidnosyny v rozvytku ekonomiky Ukrainy: avtoref. dys. ... d-ra ekon. nauk :

- 08.00.08 / S. M. Arzhevitin ; DVNZ "Kyiv. nac. ekon. un-t im. V. Get'mana". - K., 2011. - 32 s.
7. Kahovych O.O. Derzhavne reguljuvannja struktu-rno-investycijnoi' polityky v Ukraini: avtoref. dys. ... kand. nauk z derzh. upr. : 25.00.02 / O.O. Kahovych ; Rada po yuvch. produkt. syl Ukrainy NAN Ukrainy. - K., 2010. - 20 s.
 8. Ekonomichna statystyka / Ekonomichna dijal'nist' / Kapital'ni investycii' [Elektronnyj resurs]. – Rezhym dostupu: <http://www.ukrstat.gov.ua/>

Косова Т.Д., Стеблянко І.О. Структурное развитие инновационно-инвестиционного процесса в Украине

Обобщены теоретические взгляды на структурное развитие инновационно-инвестиционного процесса. Проанализирована динамика объема инвестиций и инноваций в национальную экономику Украины, выполнено его моделирование. Проведен структурный анализ инвестиций по источникам финансирования, инвестиционным объектам, видам экономической деятельности. Дана оценка состояния инновационной деятельности. Определены закономерности структурного развития инновационно-инвестиционного процесса и мероприятия по его активизации.

Ключевые слова: структурный, развитие, инновационный, инвестиционный, процесс

Kosova T.D., Steblianko I.O. The structural development of innovative-investment process in Ukraine

Theoretical looks are generalized to structural development of innovative-investment process. The dynamics of volume of investments and innovations is analysed in the national economy of Ukraine, its modeling is executed. The structural analysis of investments is conducted on sourcings, investment objects, types of economic activity. The estimation of the state of innovative activity is given. Conformities to law of structural development of innovative-investment process and measures are certain on his activation.

Keywords: structural, development, innovative, investment, process

Косова Тетяна Дмитрівна - доктор економічних наук, професор, професор кафедри фінансів і кредиту Класичного приватного університету (м. Запоріжжя)

Стеблянко Ірина Олегівна - кандидат економічних наук, доцент, доцент кафедри економіки та управління національним господарством Дніпропетровського національного університету імені Олеся Гончара
znatok777@meta.ua

Рецензент: д.е.н., проф. кафедри «Фінанси» СНУ ім. В.Даля Костирко Л.А.

Стаття подана 15.01.2015

УДК 336.6

АНАЛІЗ ПОТЕНЦІАЛУ ФІНАНСОВОЇ СТІЙКОСТІ В СИСТЕМІ УПРАВЛІННЯ ВАРТІСТЮ ПІДПРИЄМСТВ

Костирко Л.А.

POTENTIAL ANALYSIS OF FINANCIAL STABILITY CONTROL IN ENTERPRISE VALUE

Kostirko L.A.

В статті розкрито проблеми та ключові індикатори управління потенціалом стійкого відтворення вартості підприємств. Показано значущість та запропоновано методичний підхід до комплексного аналізу потенціалу фінансової стійкості як джерела необхідної інформації для прийняття управлінських рішень. Запропоновано інтегральний показник фінансової надійності підприємства, який одночасно відображає сукупний вплив факторів: ліквідність, ефективність, фінансова стійкість і ризик. Обґрунтовано вибір оптимальної структури капіталу залежно від умов та чинників оподаткування, інфляції та ризику.

Ключові слова: аналіз, потенціал фінансової стійкості, система управління, вартість підприємства, фінансова надійність, структура капіталу, ризик, резерви.

Вступ. В сучасних умовах невизначеності ринкової економіки проблема антикризового управління окремого підприємства набуває першочергового значення. Не всі підприємства реального сектору економіки зуміли адаптуватися до жорстких умов ринку, наслідком чого є диференціація їх фінансового стану з різним ступенем фінансової стійкості. Розвиток та адаптація фінансового управління промислових підприємств багато в чому залежить від використання методів і інструментів реалізації управлінських рішень. Традиційні інструменти і методи фінансового управління є недосконалими, оскільки не дозволяють своєчасно ідентифікувати і прогнозувати можливі ризики кризових явищ зниження потенціалу фінансової стійкості підприємства. Головною умовою забезпечення фінансової стійкості є здатність своєчасного передбачення і реагування на перші ознаки виникнення кризового стану. Виявлення причинно-наслідкових зв'язків виникнення кризи дозволить реалізувати механізм прийняття управлінських рішень щодо здійснення заходів антикризового управління в умовах обмеженості фінансових ресурсів. Йде мова про необхідність адаптації підприємств до умов економічних трансформацій на основі використання аналітичних методів адаптивного механізму фінансового управління. Пі-

дприємству, орієнтованому на максимізацію вартості, необхідно мати в своєму розпорядженні інформацію про те, які елементи її повсякденних операцій, а також важливих інвестиційних рішень впливають на кінцеві результати відтворення вартості. Важливу роль у вирішенні цього завдання має аналіз і оцінка потенціалу фінансової стійкості підприємств, результати яких дають можливість визначити несприятливі тенденції його стану та розробити способи і рекомендації щодо їх ідентифікації.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Досліджувана проблема знаходиться на стику наукових напрямів фінансового менеджменту і фінансового аналізу. Основоположні питання теорії і практики фінансового менеджменту і методи аналізу розкриті в роботах вітчизняних і зарубіжних вчених, серед яких Л. Бернстайн, І.А. Бланк, Р. Брейлі та С. Майерс, Ю. Бригхем [1], Л.О. Лігоненко, О.О. Терещенко. Методичні аспекти аналізу фінансової стійкості та економічного потенціалу підприємства знайшли відображення у наукових працях таких вітчизняних та зарубіжних вчених, як Л.В. Городянська, Е.Е. Іонін, М.О. Кизим [2], В.В. Ковальов [3], М.Д. Корінко, Р.О. Костирко [6], Л.А. Лахтіонова [8], Е.В. Мних, Е. Хелферт [9], А.Д. Шермет [10]. Необхідно підкреслити, що відомі методики оцінки фінансової стійкості поєднують різні набори показників, що в основному обмежуються узагальнюючими аналітичними показниками пасивів, не враховуючи зміни активів підприємства. Такі розбіжності в понятті економічної категорії фінансової стійкості викликані тим, що різні групи користувачів аналітичної інформації вкладають у це поняття різний зміст. Крім того, необхідно підкреслити, що різні вчені прагнули оцінити різні сторони фінансово-економічної діяльності підприємства. По суті, такі підходи до дослідження фінансової стійкості спрощують дане поняття, пов'язуючи його з окремими характеристиками фінансового стану підприємства, такими, як ліквідність, платоспроможність, фінансова незалежність, ділова активність. Тому необхідне

переосмислення методів аналізу потенціалу фінансової стійкості в системі управління підприємств на новій парадигмі. Ряд питань потребує комплексного дослідження та вирішення: по-перше, повинна бути створена єдина інформаційна база, яка б охоплювала основні показники, які впливають на потенціал фінансової стійкості і відтворення вартості підприємств; по-друге, розвиток методичного забезпечення аналізу потенціалу фінансової стійкості необхідно здійснювати в напрямі розширення завдань, об'єктів і методів з орієнтацією на оцінку резервів зростання вартості. Використання системного підходу до аналізу потенціалу фінансової стійкості надає можливість оцінити вплив на потенціал фінансової стійкості таких ключових чинників, як прибутковість, структура капіталу, ефективність.

Виклад основного матеріалу. Стійке функціонування залежить від динамічності показників, безперервності діяльності підприємств і стадій економічного розвитку. Стійкість системи визначається положенням рівноваги, зміна якого приводить до сталого чи кризового стану економічної системи. Це вимагає проведення аналізу й оцінки фінансових показників, що характеризують економічний розвиток підприємства. У цьому зв'язку особлива увага зосереджена на категоріях «фінансова стійкість», «потенціал фінансової стійкості», що є одночасно кінцевою оцінкою ефективності діяльності підприємства й інтегральною характеристикою вартості підприємства.

Варто звернути увагу на те, що категорія «фінансова стійкість» значно ширше, ніж гарантована платоспроможність, тому що категорія «фінансова стійкість» - це інтегральна характеристика здатності підприємства як системи трансформувати фінансові ресурси з максимальною економічною вигодою і мінімальним ризиком.

Для розкриття методологічної основи фінансового аналізу необхідно скористатися економічною категорією «фінансова стійкість» у поєднанні з терміном «потенціал». Ґрунтуючись на загальних методологічних положеннях потенціалу, слід звернути увагу на наступні його ключові характеристики: 1) потенціал відображає сукупність властивостей, створених економічною системою в процесі формування, що визначають можливу безперервність її розвитку; 2) потенціал відображає ступінь використання дійсних потенційних можливостей економічної системи; 3) потенціалу характерна властивість інтегральності, яка виявляється в інтегральній характеристиці елементів поточного і майбутнього розвитку системи. Інакше кажучи, потенціал – це комплексна характеристика, що відображає ефективність функціонування підприємства. Звідси не викликає сумнів доцільність використання економічної категорії «потенціал» для оцінки фінансової стійкості підприємства.

З цього приводу Юджин Ф. Брігхем відзначає, що в основі зростання добробуту власників підприємства лежать три взаємозалежних фактори: 1) по-

точний рівень продажів і очікувані темпи їх приросту; 2) діючі активи, що забезпечують отримання операційного прибутку; 3) можливості зростання, тобто нові капіталовкладення, що приведуть до збільшення грошових потоків в майбутньому [1, с. 38, 497]. Це ще раз переконує, що природа фінансової стійкості визначається закономірністю відтворювальних процесів капіталу, тобто генерацією прибутку в нову вартість підприємства. Як економічна категорія вона залежить від умов і перспектив росту чи зниження ефективності фінансово-економічної діяльності, тобто відображає не тільки стан дійсного потенціалу на даний момент часу, але і невикористані фінансові можливості. Виходячи з цього, потенціал фінансової стійкості необхідно визначати на основі співвідношення елементів, що формують вартість підприємства, установлюючи границі стану і зміни чистих активів і пасивів підприємства. При такому підході потенціал фінансової стійкості можна представити трьома групами елементів, які у сукупності характеризують стан і потенційні можливості підприємства з підтримки і відновлення вартості підприємства: ефективність операційної діяльності, ефективність фінансової діяльності та фінансова рівновага. Сукупність таких характеристик потенціалу фінансової стійкості є достатньою для його комплексної оцінки. Науково обґрунтована величина потенціалу фінансової стійкості є надійним аналітичним базисом вибору стратегії управління вартістю підприємств.

Дослідження процесів стійкого відтворення вартості підприємств пропонується проводити на основі двох ключових індикаторів: фінансовий результат (результат відновлення) і запас фінансової міцності (стійкості), тобто здатність до відтворення і відновлення капіталу. Звідси, стійке відтворення вартості підприємства може бути представлений у вигляді вектора (C_p), компонентами якого є рентабельність, оборотність, фінансовий важіль і прибуток:

$$C_p = f(K_{pe}, K_{ob}, K_{фв}, K_n), \quad (1)$$

де K_{pe} – рентабельність виробництва, K_{ob} – оборотність активів, $K_{фв}$ – фінансовий важіль, K_n – коефіцієнт реінвестування прибутку.

Перший показник – рентабельність виробництва характеризує здатність підприємства покрити витрати виробництва, в тому числі амортизацію і невиробничі витрати. Даний показник наочно відображає запас потенціалу фінансової стійкості, яким може розпоряджатися підприємство при встановленні цін на продукцію (товари, послуги) і межі його фінансових можливостей. Одночасно рентабельність і фінансовий важіль є орієнтирами стійкого відтворення вартості підприємств.

Динамічність розвитку підприємства можна охарактеризувати на основі зміни фінансових показників. Гомеостатична природа підприємства реалізується через його здатність адаптуватися до умов оточуючого середовища. Зміни в одному з парамет-

рів економічної системи, як правило, спричиняють зміни в інших. При цьому в кожний момент часу підприємство характеризується певним набором суттєвих фінансових показників, вектор яких визначає стан і варіанти його поведінки. Як показало виконане дослідження, ідеального фінансового стану досягти неможливо, до нього можна тільки безмежно наближатися, тому що: переглядаються стратегічні пріоритети і орієнтири; динамічно змінюється вихідний потенціал фінансово-економічної стійкості; окремі фінансові показники мають різну динаміку; результати фінансово-економічної діяльності не можна спрогнозувати з достатньою мірою точності; елементи вартості підприємства залежать від облікової політики, яка також може змінюватися. Це означає, що необхідно періодично переглядати та оптимізувати вектор стійкого розвитку підприємства і на основі попереднього регламентування процедур відповідно корегувати стратегічні плани. У цих умовах при прийнятті управлінських рішень особливого значення набуває визначення обмежень потенціалу фінансової стійкості підприємства, причини яких можуть бути як поза економічною системою, так і диктуватися його внутрішніми фінансовими можливостями.

Оскільки в динамічній системі необхідно періодично переглядати стан вихідних даних для внесення необхідних коректив відповідно до змін факторів внутрішнього і зовнішнього середовища, аналіз фінансового потенціалу виділено як центральний елемент системи підтримки управління вартістю підприємства. Вихідним етапом аналізу потенціалу фінансової діяльності підприємства є визначення чинників, що впливають на кінцевий результат і фінансову структуру капіталу. Дана мотивація заснована на необхідності вибору альтернативних джерел фінансування і потреби в розрахунках величини резерву боргових можливостей, виходячи з діючих на даний момент припущень: напряму розвитку, наявності ресурсного потенціалу, можливості залучення додаткових джерел. Цей висновок ґрунтується на таких гіпотезах: рентабельність активів повинна перевищувати вартість залученого капіталу; фінансова стратегія повинна сприяти мінімізації ризику структури капіталу; вибір форми фінансування повинен сприяти найбільшій ефективності; рішення у сфері фінансування повинні бути спрямовані на максимізацію вартості і розвиток підприємства. Такі припущення виявилися визначальними при побудові моделі і виборі сегментів аналізу потенціалу фінансової стійкості підприємства. Дотримуючись комплексного підходу, структуру завдань аналізу потенціалу фінансової стійкості підприємства можна представити за трьома рівнями: дослідження чинників, що впливають на фінансовий результат і структуру капіталу; визначення інструментарію та індикаторів аналізу фінансового потенціалу; моделювання порогових значень індикаторів фінансового потенціалу для вибору фінансової стратегії.

Сукупність виділених індикаторів та їх характеристик дає можливість представити реальну картину фінансової діяльності господарюючого суб'єкта і напрямки його розвитку. Слід підкреслити, що потенціал відтворення вартості підприємства залежить від рівноваги таких елементів як: дохідність, ефективність, ліквідність і ризик. Тому ключовими параметрами управління є: 1) беззбитковість – установлює ретроспективні можливості і межі росту доходності підприємства; 2) структура капіталу – установлює якісні вимоги до вибору фінансової структури відповідно до заданих умов, цілей і пріоритетів; 3) рівень ризику – визначає дохідність при безпечному його рівні.

В арсеналі теоретичних основ управління дохідністю підприємства однією з базових і найбільш дискусійних концепцій є теорія беззбитковості [5, с. 104; 9; 10]. Це пов'язано з тим, що концепція беззбитковості формує основу вибору оптимальних рішень у сфері встановлення меж зростання фінансового потенціалу підприємства. Підвищена увага до аналізу беззбитковості викликана тим, що він є інструментом, що дозволяє визначити конкретні кількісні характеристики обмежень за основними показниками фінансово-економічної діяльності та виявити упущені ретроспективні можливості (резерви) і межі можливого зростання вартості підприємства. Запропоновано методичні підходи дозволяють визначити різні точки беззбитковості (нижню, середню та верхню) залежно від динаміки виручки від реалізації, валових витрат і попиту та оцінити чутливість беззбиткової діяльності до ризику.

З погляду формування оптимальної структури капіталу пропонується враховувати такі детермінанти фінансового потенціалу, як економічна рентабельність і фінансовий ліверідж. Оскільки основні положення класичної теорії бізнесу узгоджуються з ідеєю оптимізації структури капіталу в системі показників, що характеризують динамічні зміни, то для оцінки фінансового потенціалу найбільш придатним є метод моделювання взаємозв'язку показників економічної рентабельності, ефекту фінансового важеля і рівня фінансового ризику [1, с. 138-139]. Для цього може бути використана модифікована модель у наступному вигляді:

$$K_{рвк} = K_{ep} (1 - ПП) + K_{efe}, \quad (2)$$

де K_{ep} - економічна рентабельність, ПП - податок на прибуток, K_{efe} - ефект фінансового важеля.

Це виходить з того, що показник економічної рентабельності найбільш повно характеризує фінансовий потенціал підприємства. На вибір конкретного джерела фінансування впливають наступні чинники: фінансова гнучкість і збереження боргової потужності; рентабельність; податки; ризик; інфляція; вартість капіталу. Тому для обґрунтування структури капіталу необхідно оцінювати майбутні потреби в залученому капіталі.

Так, дослідження резерву боргових можливостей передбачає формування різних комбінацій, які б

враховували взаємозв'язок двох груп фінансової стійкості: величини власного капіталу (ВК) та ефективності використання залученого капіталу (ЗК); економічної рентабельності (Кер) та середньозваженої ставки відсотка (СВ). Для дослідження резерву боргових можливостей (РБМ) запропонована модель, яка може бути представлена в такому вигляді:

$$РБМ = (ВК - ЗК) \cdot (К_{ЕР} - СВ) \quad (3)$$

Обмеження:

$$\begin{aligned} ВК - ПЗ &\geq 0; \\ К_{ЕР} - СВ &\geq 0. \end{aligned}$$

Формування набору комбінацій зазначених індикаторів в середовищі "Microsoft Excel" дозволило оцінити резерв боргових можливостей за різних умов фінансування та обґрунтувати на його основі зону очікуваної прибутковості і ризику. Крива щільності розподілу прибутку підприємства наведена на рис. 1. Для визначення критерію зони ризику на основі гіпотези про нормальний розподіл прибутку запропоновано застосовувати наступну функцію для підприємства (при ймовірності більше 90%):

$$\bar{\Pi} \pm 3 \cdot \sigma_{\Pi}, \quad (4)$$

де $\bar{\Pi}$ - математичне очікування прибутку, σ_{Π} - стандартне відхилення прибутку.

Класична модель, що відображає ступінь впливу структури капіталу на прибутковість вкладеного власниками капіталу, є модель взаємозв'язку рентабельності власного капіталу, економічної рентабельності і ефекту фінансового важеля. Слід відзначити, що класична модель рентабельності капіталу не враховує сукупний вплив таких факторів, як прибутковість, податки, інфляція і ризик. Так, формула

ефекту фінансового важеля, яка використовується для аналізу привабливості позикового капіталу і того чи іншого терміну позики, повинна бути побудована в конкретному випадку, оскільки має цілий ряд варіантів поведінки позичальника, які залежать від таких обставин: 1) бізнес-стратегії позичальника; 2) життєвого циклу продукту прогнозованого позичальником; 3) обмеження на фінансовий важіль, встановлюваного кредитором; 4) порядку видачі додаткових кредитів (заморожування частини капіталу) або вибору позичальником (запропонованого кредитором) режиму обслуговування позик; 5) підходу до оцінки ефективності використання позикових коштів (наприклад, прискорення темпу росту власного капіталу). Ці обставини пов'язані з тим, що в умовах невизначеності очікуваних доходів, їх розподілу і використання посилюється вплив ризику та інфляційної пропозиції, які необхідно передбачити при визначенні параметрів структури капіталу.

Для оптимізації структури капіталу розроблено модифіковані економіко-математичні моделі, що визначають функціональні залежності між такими керівними параметрами вартості підприємства: витрати, прибуток та ризик; чистий дохід і структура капіталу. Модифікована модель структури капіталу дозволяє врахувати вплив факторів оподаткування, інфляції та ризику:

$$K_{РА} = K_{ЕР}(1 - ПП)(ВК_{\delta} + ЗК_{\delta}) - СВ^P \cdot ЗК_{\delta}, \quad (5)$$

де $K_{РА}$ - рентабельність активів на базі чистого прибутку;

$ВК_{\delta}$ - частка власного капіталу в загальній величині капіталу підприємства;

$ЗК_{\delta}$ - частка залученого капіталу;

$СВ^P$ - реальна ставка відсотка.



Рис. 1. Графічна інтерпретація визначення резерву боргових можливостей

Розгляд моделі (5) з позиції впливу ризику на формування структури капіталу дозволяє зробити наступні висновки. Збільшення в структурі капіталу частки позикових джерел призводить до зростання ступеня фінансового ризику, пов'язаного із зростанням ймовірності невиконання за своїми борговими зобов'язаннями перед кредитором. Величина диференціала є критерієм вибору найбільш пріоритетного джерела фінансування. При негативному диференціалі доцільно збільшувати власні кошти. І, навпаки, якщо диференціал позитивний, то підприємству вигідніше брати кредит, оскільки це сприятиме зростанню рентабельності власного капіталу. Тому при обґрунтуванні структури капіталу доцільно регулювати співвідношення власного і позикового капіталу залежно від диференціала. Крім того, вартість акцій також залежить головним чином від економічних вигід. При виборі з декількох джерел фінансування рівного ризику віддається перевага джерелу з найбільшим значенням очікуваної прибутковості. І навпаки, при виборі джерел фінансування з однаковою вартістю перевага віддається варіанту з меншим рівнем ризику, оскільки він повинен бути компенсований.

Таким чином, використання величини капіталу в якості аргументу, а не масштабу виробництва, необхідно для обґрунтування структури джерел капіталу й оцінювати ступінь впливу факторів на ефективність використання залучених чи позикових коштів. Так, розглядаючи варіювання величини залучення капіталу для реалізації одного проекту, необхідно вирішити, що важливіше - збільшення позикових коштів при незмінній сукупній величині залучених в проект коштів або при незмінній величині власних коштів. Залежно від цього прибутковість власних коштів має дві альтернативи залежно від величини фінансового лівереджу: 1) вивільнення власного капіталу, залученого в даний проект призводить до збільшення частки незалучених коштів у

структурі власних коштів і одночасно до зниження ефективності використання величини власних коштів; 2) ефект фінансового важеля спотворює значення функції прибутковості в точках збігу прибутковості проекту та оплати за кредит. Однак при такому підході не враховується: 1) можливість додаткової участі в паралельних проектах; 2) комплексний вплив зміни масштабу виробництва і величини фінансового лівереджу на ефективність проекту; 3) вплив податкових платежів; 4) вплив графіка надходжень і платежів, пов'язаних з обслуговуванням позики. Враховуючи це запропоновані модифіковані моделі оптимізації структури капіталу, які дозволяють виявити взаємозв'язок між елементами моделі та оцінити вплив кожного з виділених факторів. При моделюванні вибору раціональної структури капіталу з мінімальним ризиком визначаються обмеження, в межах яких можуть змінюватися елементи структури капіталу в залежності від умов та факторів (оподаткування, інфляції та ризику).

Наступним аспектом аналізу є оцінка фінансової надійності підприємства. В процесі аналізу фінансової надійності економічної системи будемо ґрунтуватися на таких припущеннях [4, с. 147]:

повний рівноважний стан системи відповідає максимальному значенню коефіцієнта надійності ($I_H = 1$);

по мірі відхилення функцій від рівноважних станів надійність знижується ($I_H \rightarrow 0$).

Фінансова стійкість підприємства буде залежати від надійності системи по трьох ситуаціям фінансової рівноваги (ліквідності та платоспроможності, збереженню і підтримці фінансової стійкості, ефективності використання власного капіталу). Інтегральний коефіцієнт фінансової надійності можна представити на основі індикаторів фінансової рівноваги (табл. 1).

Таблиця 1

Система показників, що характеризують надійність фінансово-економічної діяльності по першій і другій фінансовій рівновазі [4, с. 402]

Назва	Позначення	Рівняння зв'язку
Рівновага підприємства по ліквідності та платоспроможності		
Коефіцієнт надійності з урахуванням ліквідності готівки	$K_{ЛГ}^H$	$K_{ЛГ}^H = A_1 / (П_1 + A_1)$
Коефіцієнт надійності з урахуванням термінової ліквідності	$K_{ТЛ}^H$	$K_{СЛ}^H = (A_1 + ДЗ_1) / (П_1 + КЗ_2 + A_1 + ДЗ_1)$
Коефіцієнт надійності з урахуванням ліквідності обороту	$K_{ЛО}^H$	$K_{ЛО}^H = (Ф_А + А_3) / (НФЗ + П_3 + Ф_А + А_3)$
Рівновага підприємства по збереженню і підтримці фінансової стійкості		
Коефіцієнт надійності з урахуванням збалансованості структури фінансових ресурсів	$K_{СР}^H$	$K_{СФР}^H = ФЗ / (НФЗ + ФЗ)$
Коефіцієнт надійності з урахуванням стабільності структури оборотних активів	$K_{СОА}^H$	$K_{СОА}^H = (ФЗ - НФА) / (Ф_А + ФЗ - НФА)$
Коефіцієнт надійності з урахуванням забезпечення активів власними джерелами фінансування	$I_{АФ}^H$	$I_{АФ}^H = ФЗ / (ФЗ + НФА)$
Оцінка надійності з урахуванням ризику		
Коефіцієнт надійності з урахуванням ризику (запас стійкості до ризику)	I_p^H	$I_p^H = 1 - R = 1 - \frac{1}{A} \sum_{k=1}^n \sum_{i=1}^{m_k} \alpha_i \cdot P(A_i) \cdot M(A_i)$
<p><i>Позначення:</i> A_1 – найбільш ліквідні активи; A_3 – повільно реалізовані активи; $П_1$ – найбільш термінові зобов'язання; $ДЗ_1$ – дебіторська заборгованість до 90 днів; $КЗ_2$ – кредиторська заборгованість до 90 днів; $Ф_А$ – фінансові активи; $НФЗ$ – нефінансові зобов'язання; $ФЗ$ – фінансові зобов'язання; $НФА$ – нефінансові активи; $П_3$ – зобов'язання понад 90 днів; A – активи; R – ризик; $P(A)$ – ймовірність втрат; $M(A)$ – очікування втрат від ризику; A – ризикова подія</p>		

На підставі наведених співвідношень можна зробити висновок, що при вирівнюванні показників, які забезпечують фінансову рівновагу підприємства, виникає суперечність між ліквідністю і рентабельністю, тобто неможливо одночасно досягти їх оптимальних значень. Тому необхідно знаходити компроміс між ліквідністю і рентабельністю, або встановити пріоритет важливості одного з цих завдань.

Для обґрунтування управлінських рішень щодо вибору стратегії управління вартістю підприємств запропоновано інтегральний показник фінансової надійності, який на відміну від відомих урахує сукупний вплив інтегральних оцінок (у новій інтерпретації): ліквідність (K_n^l); фінансова стійкість (K_n^c); ефективність використання власного капіталу (K_n^e) і ризик (K_n^p)

$$I_n = \left(1 - \prod_{i=1}^n (1 - K_n^i)\right)^n = \left(1 - (1 - K_n^l)(1 - K_n^c)(1 - K_n^e)(1 - K_n^p)\right)^4 \rightarrow 1 \quad (6)$$

де K_n^i – інтегральна оцінка i -го стану рівноваги; n – кількість інтегральних оцінок.

Співставлення фактичних показників фінансової надійності з цільовими дозволяє надати досить точну оцінку фінансово-економічної стійкості підприємства, що аналізується.

Запропонований підхід дозволяє визначити оптимальні варіанти покриття нефінансових зобов'язань (оптимальну структуру функціонально-аналітичного балансу) і обґрунтувати вибір і параметри фінансової стратегії підприємства.

Висновки. Дослідження циклічного характеру сталого розвитку підприємства ґрунтується на оцінці ключових індикаторів фінансового результату – оновленні вартості та запасу фінансової міцності (стійкості), тобто здатності до збереження і відтворення капіталу. В умовах невизначеності ринкового середовища при формуванні стратегії управління вартістю необхідно враховувати структуру капіталу. Запропоновані методичні підходи до визначення оптимальної структури капіталу дозволяють встановити функціональні залежності між його елементами. Модифікована модель структури капіталу дозволяє визначити вплив додаткових факторів, таких як обсяг виробництва, термін погашення позикового капіталу, різницю між компенсаційною ставкою і встановленим відсотком. Результати комплексної оцінки потенціалу фінансово-економічної стійкості підприємства слугують інформаційним базисом для проведення рейтингового аналізу та вибору управлінських рішень щодо зростання вартості підприємств.

Подальші дослідження полягають в розвитку методологічних засад щодо комплексного аналізу фінансового стану в антикризовому управлінні підприємств.

Література

1. Бригхэм Ю. Финансовый менеджмент / Ю. Бригхэм, М. Эрдхарт: пер. с англ.; под ред. Е.А. Дорофеева. – [10-е изд.]. – СПб.: Питер, 2009. – 960 с.
2. Кизим М.О. Оцінка і діагностика фінансової стійкості підприємства: [монографія] / М.О. Кизим, В.А. Забродський, В.А. Зінченко, Ю.С. Копчак. – Х.: ИНЖЭК, 2003. – 144 с.
3. Ковалев В.В. Финансовый анализ: методы и процедуры / В.В. Ковалев. – М.: Финансы и статистика, 2006. – 560 с.
4. Костирко Л.А. Фінансовий механізм сталого розвитку підприємств: стратегічні орієнтири, системи забезпечення, адаптація: монографія. - Луганськ: Вид-во «Ноулідж», 2012. – 474 с.
5. Костирко Л.А. Фінансовий механізм забезпечення прибутковості підприємств: проблеми, інструменти, перспективи: монографія / Л.А. Костирко, Е.В. Чернудова. – Луганськ: Вид-во «Ноулідж», 2013. – 180 с.
6. Костирко Р.О. Контроль і аналіз в системі управління економічним потенціалом господарюючого суб'єкта: методологія та організація: монографія. - Луганськ: СНУ ім. В.Даля, 2010. – 728 с.
7. Костырко Л.А. Диагностика потенциала финансово-экономической устойчивости предприятия: монография / 2-е изд., переработ. и дополн. – Х.: Фактор, 2008. – 336 с.
8. Лахтіонова Л.А. Фінансовий аналіз суб'єктів господарювання: [монографія] / Л.А. Лахтіонова. – К.: КНЕУ, 2001. – 380 с.
9. Хелферт Э. Техника финансового анализа: Путь к созданию стоимости бизнеса / Э. Хелферт. – [10-е изд.]. – СПб.: Питер, 2003. – 640 с. – (Академия финансов).
10. Шеремет А.Д. Методика финансового анализа деятельности коммерческих организаций / А.Д. Шеремет, Е.В. Негашев. – М.: ИНФРА-М, 2003. – 237 с.

References

1. Brighjem Ju. Finansovyy menedzhment / Ju. Brighjem, M. Jerdhart: per. s angl.; pod red. E.A. Dorofeeva. – [10-е изд.]. – SPb.: Piter, 2009. – 960 s.
2. Kyzym M.O. Otsinka i diahnostryka finansovoyi stiykosti pidpryyemstva: [monohrafiya] / M.O. Kyzym, V.A. Zabrods'kyu, V.A. Zinchenko, Yu.S. Kopchak. – Kh.: YNZhEK, 2003. – 144 s.
3. Kovalev V.V. Finansovyy analiz: metody i procedury / V.V. Kovalev. – M.: Finansy i statistika, 2006. – 560 s.
4. Kostyrko L.A. Finansovyy mekhanizm staloho rozvytku pidpryyemstv: stratehični orijentyry, systemy zabezpečennja, adaptacija: monohrafiya. - Luhans'k: Vyd-vo «Noulidž», 2012. – 474 s.
5. Kostyrko L.A. Finansovyy mekhanizm zabezpečennja prybutkovosti pidpryyemstv: problemy, instrumenty, perspektivy: Monohrafiya / L.A. Kostyrko, E.V. Černodubova. – Luhans'k: Vyd-vo «Noulidž», 2013. – 180 s.
6. Kostyrko R.O. Kontrol' i analiz v systemi upravlinnja ekonomičnym potencialom hospodarjujučoho sub"jekta: metodolohija ta orhanizacija: monohrafiya. - Luhans'k: SNU im. V.Dalja, 2010. – 728 s.
7. Kostyrko L.A. Diagnostyka potenciala finansovo-jekonomicheskoj ustojchivosti predpriatija: monohrafiya / 2-е изд., переработ. и дополн. – H.: Faktor, 2008. – 336 s.

8. Lachtionova L.A. Finansovyj analiz sub"jektiv gospodarjuvannja: [monografija] / L.A. Lachtionova. – K.: KNEU, 2001. – 380 s.
9. Helfert Je. Tehnika finansovogo analiza: Put' k sozdaniju stoimosti biznesa / Je. Helfert. – [10-e izd.]. – SPb.: Piter, 2003. – 640 s. – (Akademija finansov).
10. Sheremet A.D. Metodika finansovogo analiza dejatel'nosti kommercheskih organizacij / A.D. Sheremet, E.V. Negashev. – M.: INFRA-M, 2003. – 237 s.

Костырко Л.А. Анализ потенциала финансовой устойчивости в системе управления стоимостью предприятия

В статье раскрыты проблемы и ключевые индикаторы управления потенциалом устойчивого воспроизводства стоимости предприятий. Показано значение и предложен методический подход к комплексному анализу потенциала финансовой устойчивости как источника необходимой информации для принятия управленческих решений. Предложен интегральный показатель финансовой надежности предприятия, который одновременно отражает совокупное влияние факторов: ликвидность, эффективность, финансовая устойчивость и риск. Обоснован выбор оптимальной структуры капитала в зависимости от условий и факторов налогообложения, инфляции и риска.

Ключевые слова: анализ, потенциал финансовой устойчивости, система управления, стоимость предприятия,

финансовая надежность, структура капитала, риск, резервы.

Kostyrko L.A. Potential analysis of financial stability control in enterprise value

In the article the issues and key indicators of sustainable management of potential reproduction cost companies. Showing significance and methodical approach to a comprehensive analysis of potential financial stability as a source of essential information for decision making. An integral indicator of the financial stability of the company, which also reflects the cumulative effect of factors: liquidity, efficiency, financial stability risk. The choice of optimal capital structure depending on the conditions and factors of taxation, inflation and risk.

Keywords: analysis, potential financial stability control system, enterprise value, financial reliability, capital structure, risk reserves.

Костирко Лідія Андріївна, д.е.н., професор, завідувача кафедри “Фінанси” Східноукраїнського національного університету імені Володимира Даля
lid_kost@mail.ru

Рецензент: д.е.н., професор Бузько І. Р.

Стаття подана 23.01.2015

УДК 336.6

МЕТОДОЛОГІЧНІ ЗАСАДИ ВНУТРІШНЬОГО КОНТРОЛЮ РЕЗЕРВІВ ПРИБУТКОВОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

Костирко Р.О.

THE METHODOLOGICAL FRAMEWORK OF INTERNAL CONTROL OF THE RESERVES OF THE COMPANY'S PROFITABILITY

Kostirko R.O.

Розкрито методологічні та організаційні засади внутрішнього контролю резервів прибутковості підприємства на новій парадигмі. Сформульовано методологічні положення пооб'єктного контролю витрат та доходів. Наведена класифікація об'єктів контролю згідно з ціннісною та вартісною концепціями та пріоритетними завданнями управління. Запропонована система показників контролю потенціалу прибутковості впорядкована за ієрархічними рівнями, об'єктами контролю та складовими потенціалу.
Ключові слова: внутрішній контроль, резерви, потенціал прибутковості, витрати, ризики, об'єкти, управління.

Постановка проблеми. В останні роки в Україні підвищилася значущість внутрішнього контролю як ключового компонента управління бізнесом. Організація внутрішнього контролю безпосередньо впливає на забезпечення стійкого розвитку підприємств. Ефективність діяльності підприємства залежить від якості системи контролю розподілу ресурсів і резервів між підрозділами. Об'єктивність існування резервів обумовлена впливом факторів, які призводять до погіршення результативності діяльності підприємства (непродуктивні витрати, зростання дебіторської заборгованості, зміна цін і тарифів, низький рівень ефективності активів, знецінення фінансових інвестицій). Тому дослідження потенціалу прибутковості підприємства повинні базуватися не на досягнутому рівні використання ресурсів, а на потенційних можливостях використання резервів, виявлених на основі внутрішнього контролю. Посилюється стратегічна орієнтованість внутрішнього контролю, оскільки він є основним постачальником інформації про поточну і перспективну прибутковість підприємства. Значимість функцій внутрішнього контролю в забезпеченні прибутковості підприємства визначається тим, що в поле його зору перебувають усі економічні об'єкти (засоби праці, предмети праці, трудові ресурси, витрати виробництва, фінансові результати), результативність використання яких оцінюється з погляду відповід-

ності планам, нормам, стандартам, нормативним правилам, які регламентують стан економічних об'єктів і характер їх змін. Таким чином, внутрішній контроль охоплює саме ті сторони діяльності, які пов'язані з використанням наявного потенціалу та створенням системи виявлення резервів прибутковості підприємства. Він є універсальним інструментом прийняття рішень з виявлення резервів прибутковості підприємства та попередження ризику його діяльності. Втім традиційні форми і методи внутрішнього контролю не можуть бути використані для прийняття управлінських рішень щодо виявлення і використання резервів прибутковості. Стає невідкладною розробка методологічних і організаційних засад системи внутрішнього контролю в управлінні потенціалом прибутковості підприємств, яка б стала засобом формування релевантної інформації для прийняття управлінських рішень.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. На розвиток внутрішнього контролю вплинули наукові праці таких вітчизняних і зарубіжних, як М.Т. Білуха, Ф. Ф. Бугинець, Б.І. Валуєв, Н.Г. Виговська, В.Ф. Максимова, О.А. Петрик, В.О. Шевчук, К. Друрі, Д. Хан, Ч. Т. Хорнгрен. Результати дослідження свідчать, що більшість вчених [1-5; 10-11; 13] до завдань контролю відносять: контроль витрат і оцінку прибутковості діяльності підприємства; формування інформації для прийняття управлінських рішень; контроль і оцінку результатів діяльності підприємства і його підрозділів; формування інформації, необхідної для планування. Відзначаючи вагомий внесок учених у цій сфері, слід зауважити, що подальшого дослідження та вирішення потребують ряд проблем методології та організації внутрішнього контролю підприємств – зокрема, таких як концептуальне обґрунтування пооб'єктного контролю витрат і прибутковості підприємств, розробка підходів до виявлення та оцінювання резервів прибутковості, що дозволило б підвищити результативність контрольної системи в управ-

лінні. Залишаються дискусійними такі питання як: вибір об'єктів і показників контролю витрат і доходів; порядок узагальнення обліково-контрольної інформації для прийняття управлінських рішень; оцінка впливу непрямих витрат на прибутковість; виявлення резервів зниження витрат і перспектив їх використання для забезпечення прибутковості підприємства. Крім того не розкривається порядок оцінки прибуткоутворюючих факторів витратного характеру. Необхідність дослідження прибуткоутворюючих чинників пов'язана з особливостями формування прибутку у вітчизняній практиці. Остання обставина вплинула на те, що прибуткоутворюючі фактори об'єднують не тільки виробничі витрати, які відображаються на рахунках виробничого обліку, а й інформацію податкового обліку. Така система обліку і контролю необхідна для того, щоб створити умови, за яких структурні підрозділи і функціональні служби підприємства несли б відповідальність за виконання завдань по зниженню собівартості.

Виклад основного матеріалу. У даному дослідженні прибуток розглядається одночасно як ключовий критерій доданої вартості і індикатор фінансово-економічної стійкості. Саме на цьому ми будемо методологію внутрішнього контролю резервів прибутковості підприємства.

Ключовим фактором, впливаючим на зміну прибутковості є витрати. Тому надійне інформаційне забезпечення менеджменту неможливе без раціональної організації контролю витрат. Формування методологічних засад контролю прибутковості вимагає подальшого розвитку методології контролю та аналізу витрат. Серед проблем контролю витрат, важливе місце посідає проблема контролю резервів зниження витрат. Резерви зниження витрат є важливим аспектом контролю. Незважаючи на наявність багатьох наукових розробок в сфері контролю витрат [5; 9; 14], в них не наведені рекомендації щодо здійснення контролю резервів зниження витрат. Вказані наукові підходи до формування системи контролю витрат в основному орієнтовані на виявлення відхилень від заданих стандартів з метою прийняття управлінських рішень.

Рекомендації щодо аналізу резервів ефективності були зроблені Л.А. Костирко, М.Г. Чумаченко, Г.В. Савицькою [6; 7; 12]. Проте отримана в межах економічного аналізу інформація, принципово відрізняється від контрольної. Аналітична інформація не може бути в повному обсязі достатньою для прийняття управлінських рішень з таких причин: 1) формування контрольної інформації здійснюється на основі фактографічної та модифікованої інформації інших підсистем управління у відповідності з цілями та завданнями управління та об'єктами контролю; 2) аналітична інформація щодо витрат формується лише шляхом модифікації інформації залежно від завдань та цілей управління та контролю. Таким чином, проблема контролю резервів зниження витрат є недостатньо розробленою як з теоретичних, так і з практичних позицій.

Існуючі підходи до контролю витрат мають наступні обмеження [8, с. 260-262]:

1. Недосконалість законодавчо-нормативної бази контролю та аналізу витрат. Обґрунтування необхідності регламентації тільки останнього етапу облікового процесу - складання фінансової звітності утворює суттєві прогалини в нормативно-правовому забезпеченні контролю витрат.

2. Невизначеність та ігнорування несприятливих витратоутворюючих чинників не дозволяє сформулювати якісну контрольну-аналітичну інформацію для прийняття управлінських рішень.

3. Відсутність системних засад контролю та аналізу витрат. Основна увага приділяється витратам, а не вихідним результатам. Невизначеність в обліковій політиці принципів і порядку системного відображення в обліку функціональних витрат призводить до розмежованості одних і тих же витрат в системі різних рахунків синтетичного і аналітичного обліку.

4. Невпорядкованість аналітичних процедур для виявлення та оцінки резервів оптимізації витрат та доходів господарюючого суб'єкта. Необхідність виявлення неефективних видів діяльності господарюючого суб'єкта та резервів відтворення доданої вартості потребує удосконалення аналітичного інструментарію контролю витрат. Існуючі аналітичні методи контролю використовуються лише для оцінки стану дотримання нормативів та виявлення відхилень від стандартів. В даному дослідженні пропонується використовувати удосконалені аналітичні методи та методи економіко-математичного моделювання, які дозволяють здійснити багаторівневу оцінку резервів зниження витрат та виявити їх вплив на створення доданої вартості. Існуючі правила і методи контролю витрат не орієнтовані на контроль невикористаних можливостей зниження витрат та попередження ризику неефективних (непродуктивних) витрат.

5. Показники, які використовуються для порівняльного та оперативного аналізу витрат, не дозволяють оцінити допустимість відхилень за різними функціями витрат, оскільки деяка суттєва інформація щодо деталізації витрат залишається поза межами контролю. Так, проблематичним є виділення непродуктивних витрат, які не приносять економічної вигоди, невизнаних непрямих витрат, майбутніх витрат на створення резервів (на ремонт основних засобів, під зниження вартості матеріальних цінностей).

6. Недосконалість методичних підходів до розподілу непрямих витрат за окремими функціями. Втрата контролю над основними позиціями витрат може негативно вплинути на якість досягнення головної цілі – прибутковості господарюючого суб'єкта. Насамперед це стосується розподілу непрямих витрат на машинобудівних підприємствах, які складають значну частку собівартості продукції (21,8%). Орієнтація на критерій повної собівартості призводить до помилок при прийнятті управлінських рі-

шень. Розрізнена інформація щодо витрат за окремими функціями також ускладнює здійснення оперативного обліку, контролю та аналізу функціональних витрат.

Зазначені обставини у підсумку впливають на результативність контролю витрат та призводять до неправильних управлінських рішень у сфері ціноутворення, асортиментної політики і, як наслідок, зниження кінцевих результатів діяльності господарюючого суб'єкта.

В сучасних умовах господарювання підприємств контроль витрат має бути спрямований не тільки на дослідження поведінки витрат залежно від змін обсягів виробництва і продажу продукції та ви-

явлення чинників, що впливають на витрати, а й насамперед на визначення резервів можливого зниження витрат. Визначаючи систему і представляючи її як єдине ціле, неможливо обійтися без поняття структури. Структура системи дозволяє упорядкувати індивідуальні її елементи і взаємозв'язки між ними за якою-небудь ознакою. При цьому система є певною ступінчастою ієрархічною конструкцією. Оскільки контроль витрат може бути представлений, з одного боку, – як невід'ємна частина системи більш високого рівня, а з іншого боку, як цілісна система, що має власну внутрішню структуру, таке системне розуміння контролю дозволяє збудувати наступну ієрархічну конструкцію (рис. 1).

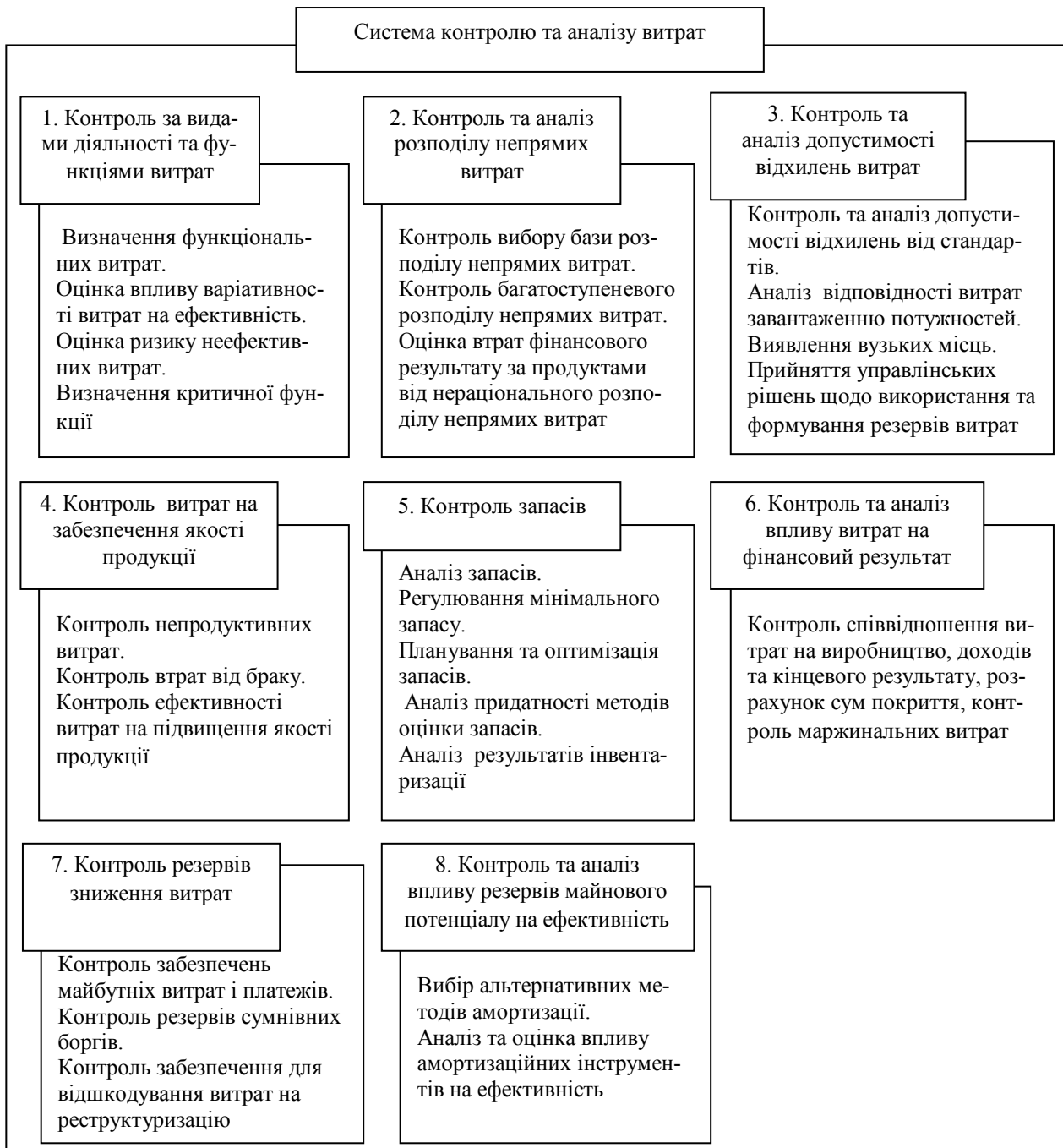


Рис. 1. Реалізація системного підходу до формування системи контролю витрат підприємств

Таблиця 1

Порівняння традиційного і запропонованого підходів до контролю витрат

Ознака порівняння	Традиційний підхід	Пропонований підхід	Переваги
1. Мета	Зниження витрат будь-якими шляхами як основний спосіб створення і утримання конкурентних переваг	Формування і повне використання резервів зниження витрат з метою усунення неефективних (непродуктивних) витрат	Можливості 1) постійно знижувати витрати, не погіршуючи якості продукції; 2) збільшення витрат на якій-небудь ділянці ланцюжка цінностей, якщо це призведе до зниження витрат на інших ділянках або конкурентних переваг; 3) своєчасного виявлення резервів зниження витрат
2. Базові концепції	Концепція доданої вартості. Акцент на внутрішнє положення господарюючого суб'єкта	Концепції: ланцюжка цінностей, безперервності, витратоутворюючих чинників, вартісна, функціонального обліку витрат за видами діяльності, нормативно-параметричні концепції	Забезпечення безперервності процесу контролю витрат. Можливості 1) визначення пріоритетів показників контролю витрат і контрольних точок; 2) групування витрат у відповідності з потребами управління операційною діяльністю господарюючого суб'єкта; 3) розробки методики пооб'єктного контролю та аналізу непрямих витрат; 4) розробки методики контролю допустимості відхилень витрат від встановлених стандартів та резервів зниження витрат
3. Контроль непрямих витрат	Контроль непрямих витрат за центрами відповідальності. Розподіл різних видів витрат на основі єдиної бази	Використання методів пооб'єктного контролю. Багатоступеневий розподіл непрямих витрат	Дозволяє своєчасно виявляти зміни в структурі непрямих витрат і вносити корективи в плани. Забезпечення достовірності інформації щодо витрат, об'єктивність оцінки непрямих витрат, посилення контролю. Спрощення процедури планування непрямих витрат та їх подальшого контролю
4. Визначення функцій витрат	Витрати розглядаються як функція обсягу продукції. Контроль здійснюється за групами змінних, постійних і змішаних витрат	Витрати є функцією витратоутворюючих чинників: виробничих, структурних, функціональних та чинників, пов'язаних з іншими видами діяльності	Ідентифікація витратоутворюючих чинників. Дослідження різних ситуацій впливу витратоутворюючих чинників на потенціал ефективності
5. Контроль резервів витрат	Контроль дотримання стандартів витрат. Резервами зниження витрат є позитивні відхилення	Контроль допустимості відхилень витрат з метою виявлення критичної функції та резервів зниження витрат за функціями	Забезпечення вибору найбільш ефективних способів впливу на функції з метою зниження відповідного виду витрат

Відмінність запропонованого підходу полягає в принципово новому відношенні до контролю витрат і його спрямованості на прийнятті управлінських рішень щодо формування і повного використання резервів витрат [8, с. 279-283]. Характеристика основних відмінностей запропонованого підходу наведена в табл. 1.

Методологія внутрішнього контролю розвинута в напрямку дослідження прибуткоутворюючих факторів за ієрархічними рівнями управління (центрами відповідальності, видами діяльності, продуктами). Методологічним базисом контролю резервів прибутковості є принципи: комплексності - всебічне виявлення резервів за всіма напрямками господарської діяльності з подальшим їх узагальненням; системності - виявлення та узагальнення резервів з урахуванням причинно-наслідкової залежності інших показників; запобігання повторного обліку резервів; оперативності пошуку резервів; систематичності; економічної обґрунтованості - врахування реальних можливостей забезпечення прибутковості підприємства.

Прерогатива орієнтації нової методології внутрішнього контролю на ідентифікацію прибуткоут-

ворюючих факторів. Це дозволило класифікувати об'єкти і показники обліку відповідно до цілей управління і циклом відтворення вартості підприємства за двома напрямками: перший пов'язаний з оцінкою ефективності управління, а другий - з контролем ресурсів - процесів - результатів. Першою ознакою класифікації об'єктів управлінського обліку є вид управління, оскільки залежно від поставлених цілей і завдань для кожного з об'єктів формується персональна відповідальність посадових осіб за прийняття рішень щодо збереження та ефективного використання ресурсів у процесі фінансово-господарської діяльності підприємства. Друга ознака класифікації обумовлюється логікою відтворення капіталу.

Запропонований підхід до контролю і аналізу потенціалу прибутковості діяльності підприємств передбачає розмежування об'єктів за рівнями управління, виділеними пріоритетними напрямками, а також упорядкування інформаційного базису та спеціальних методів відповідно до визначених об'єктів (рис. 3).

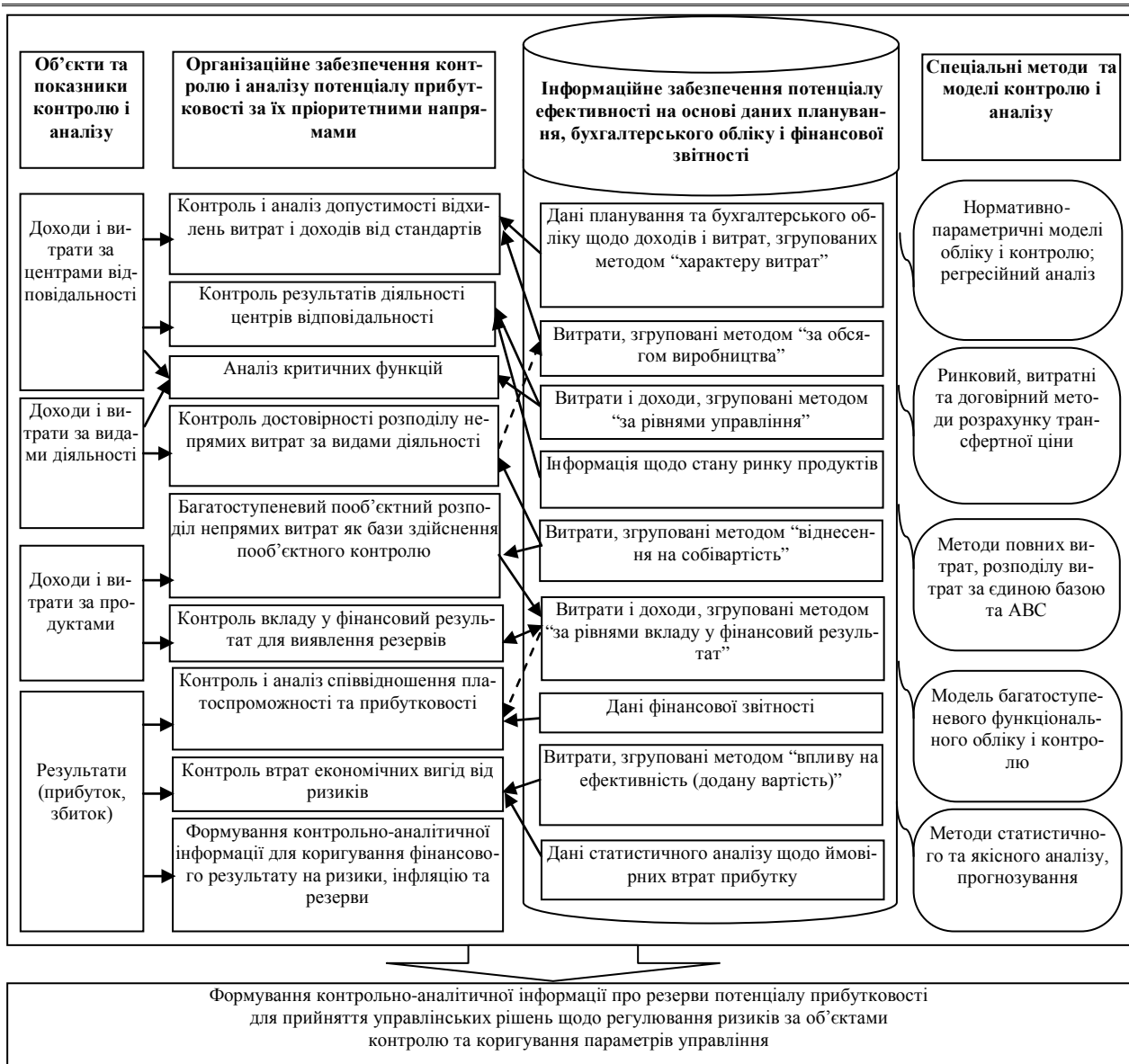


Рис. 3. Реалізація методологічних положень пооб'єктного підходу до організації контролю і аналізу потенціалу прибутковості підприємств

Об'єктами контролю і аналізу потенціалу прибутковості підприємств є доходи, витрати і результати за центрами відповідальності, видами діяльності, продуктами та по підприємству в цілому. Використання методів трансфертного ціноутворення центрів відповідальності для обґрунтування вартості послуг структурних підрозділів підприємства дозволяє об'єктивно оцінити результати структурних підрозділів та обґрунтувати управлінські рішення по ідентифікації непродуктивних витрат і регулювання планових витрат.

Для пооб'єктного контролю потенціалу прибутковості діяльності підприємств сформовано систему показників на єдиній методологічній та інформаційній основі за двома рівнями їх взаємозв'язків: ефективність – потенціал відтворення вартості; витрати – доходи – прибуток при допустимому рівні ризиків; прибутковість – платоспроможність; ефективність – резерви ефективності. Це дозволяє спря-

мувати контрольні дії на ту групу показників, яка найбільше впливає на фактори потенціалу прибутковості, та сформувати достатню інформацію для суб'єктів управління. Організація контролю резервів передбачає чотири етапи: дослідження прибуткоутворюючих факторів; ідентифікація резервів зниження витрат на основі контролю і оцінки резервів прибутковості підприємства; оптимізація прибутковості підприємства; оцінка резервів на покриття втрат прибутковості підприємства.

Висновок. Нерозвинутість методології пооб'єктного контролю потенціалу прибутковості діяльності підприємств спричиняє відсутність інформації щодо резервів, ризиків і збитків за об'єктами у зв'язку з наявністю критичних функцій та непродуктивних витрат. Запропонований підхід до контролю цього потенціалу реалізується на основі визначеного інструментарію: класифікації витрат, системи критеріїв і показників та обмежень. Результати

оцінювання резервів потенціалу прибутковості діяльності та ризиків втрат прибутку створюють інформаційну базу для аналізу фінансових результатів. Організація пооб'єктного контролю витрат забезпечує формування інформації для оцінювання маржинального вкладу за продуктами та ризиків їх неефективних видів.

Подальші дослідження передбачають розкриття методологічних та організаційних засад внутрішнього контролю в системі антикризового управління підприємством.

Л і т е р а т у р а

1. Аткинсон, Энтони А., Банкер, Раджив Д., Каплан, Роберт С., Янг, Марк С. Управленческий учет, 3-е издание.: Пер. с англ. – М.: Издательский дом «Вильямс», 2007. – 880с.: ил. – Парал. тит. англ.
2. Атрилл П., МакЛейни Э. Управленческий учет для нефинансовых менеджеров / Пер. с англ.; Под ред. Каныгина С.Л. – Днепропетровск: Баланс-Клуб, 2003. – 624 с.
3. Врублевский Н.Д. Управленческий учет издержек производства и себестоимости продукции в отраслях экономики: Учебное пособие. – М.: Изд-во «Бухгалтерский учет», 2004. – 376 с.
4. Голов С.Ф. Управлінський облік: Підручник. – К: Лібра, 2003. – 704 с.
5. Друри К. Управленческий и производственный учет: Пер. с англ.; Учебник. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2003. – 1071 с.
6. Економічний аналіз: Навч. посіб. — 3-тє вид., без змін / М. А. Болух, В. З. Бурчевський, М. І. Горбаток та ін.; За ред. акад. НАНУ, проф. М. Г. Чумаченка. — К.: КНЕУ, 2007. — 560 с.
7. Костирко Л.А. Комплексний аналіз потенціалу ефективності операційної діяльності підприємства // Вісник Східноукраїнського національного університету імені Володимира Даля. – 2009. - №3(133). – С.96-105.
8. Костирко Р.О. Контроль і аналіз в системі управління економічним потенціалом господарюючого суб'єкта: методологія та організація: монографія. - Луганськ: СНУ ім. В.Даля, 2010. – 728 с.
9. Нападowska Л.В. Управлінський облік: Монографія. – Дніпропетровськ: Наука і освіта, 2000. – 450 с
10. Николаева О.Е., Алексеева О.В. Стратегический управленческий учет. – М.: Едиториал УРСС, 2003. — 304 с.
11. Палий В.Ф. Управленческий учет издержек и доходов (с элементами финансового учета). - М.: ИНФРА-М, 2006. — 279 с.
12. Савицкая Г.В. Методика комплексного анализа хозяйственной деятельности: Учеб. пособие. – 4-е изд., исправл. – М.: ИНФРА-М, 2007. – 384 с.
13. Хорнгрен Ч. Т., Фостер Дж. Бухгалтерский учет: управленческий аспект: Пер. с англ. / Под ред. Я.В. Соколова. – М.: Финансы и статистика, 2005. – 416 с.
14. Чумаченко Н., Белоусова И. Экономическая работа на предприятии и П(С)БУ 16 «Расходы» // Бухгалтерский учет и аудит. - 2007. - № 3. -С. 13-16.

References

1. Atkinson, Jentoni A., Banker, Radzhiv D., Kaplan, Robert S., Jang, Mark S. Upravlencheskij uchet, 3-e izdanie.: Per. s angl. – М.: Izdatel'skij dom «Vil'jams», 2007. – 880s.: il. – Paral. tit. angl.

2. Atrill P., MakLejni Je. Upravlencheskij uchet dlja nefinansovyh menedzherov / Per. s angl.; Pod red. Kanygina S.L. – Dnepropetrovsk: Balans-Klub, 2003. – 624 s.
3. Vrublevskij N.D. Upravlencheskij uchet izderzhkek proizvodstva i sebestoimosti produkcii v otrasljah jekonomiki: Uchebnoe posobie. – М.: Izd-vo «Buhgalterskij uchet», 2004. – 376 s.
4. Golov S.F. Upravlins'kij oblik: Pidruchnik. – К: Libra, 2003. – 704 s.
5. Druri K. Upravlencheskij i proizvodstvennyj uchet: Per. s angl.; Uchebnik. – М.: JuNITI-DANA, 2003. – 1071 s.
6. Ekonomichnij analiz: Navch. posib. — 3-te vid., bez zmin / M. A. Boljuh, V. Z. Burchevskij, M. I. Gorbatok ta in.; Za red. akad. NANU, prof. M. G. Chumachenka. — К.: KNEU, 2007. — 560 s.
7. Kostirko L.A. Kompleksnij analiz potencialu effektivnosti operacijnoї dijal'nosti pidpriemstva // Visnik Shidnoukrajins'kogo nacional'nogo universitetu imeni Volodimira Dalja. – 2009. - №3(133). – S.96-105.
8. Kostirko R.O. Kontrol' i analiz v sistemі uprav-linnja ekonomichnim potencialom gospodarjujuchoho sub'ekta: metodologija ta organizacija: monografija. - Lugans'k: SNU im. V.Dalja, 2010. – 728 s.
9. Napadovs'ka L.V. Upravlins'kij oblik: Monogra-fija. – Dnipropetrovs'k: Nauka i osvita, 2000. – 450 s
10. Nikolaeva O.E., Alekseeva O.V. Strategicheskij upravlencheskij uchet. – М.: Editorial URSS, 2003. — 304 s.
11. Palij V.F. Upravlencheskij uchet izderzhkek i do-hodov (s jelementami finansovogo ucheta). - М.: INFRA-M, 2006. — 279 s.
12. Savickaja G.V. Metodika kompleksnogo analiza hozjajstvennoj dejatel'nosti: Ucheb. posobie. – 4-e izd., ispravl. – М.: INFRA-M, 2007. – 384 s.
13. Horngren Ch. T., Foster Dzh. Buhgalterskij uchet: upravlencheskij aspekt: Per. s angl. / Pod red. Ja.V. Sokolova. – М.: Finansy i statistika, 2005. – 416 s.
14. Chumachenko N., Belousova I. Jekonomiche-skaja rabota na predprijatii i P(S)BU 16 «Rashody» // Buhgalter-skij uchet i audit. - 2007. - № 3. -S. 13-16

Костырко Р.О. Методологические основы внутреннего контроля резервов прибыльности предприятия

Раскрыты методологические и организационные основы внутреннего контроля резервов доходности предприятия на основе новой парадигме. Сформулированы методологические положения пообъектного контроля расходов и доходов. Приведенная классификация объектов контроля в связи с ценностной и стоимостной концепциями и приоритетными задачами управления. Предложенная система показателей контроля потенциала прибыльности упорядочена по иерархическим уровням, объектами контроля и составляющим потенциала.

Ключевые слова: *внутренний контроль, резервы, потенциал прибыльности, затраты, риски, объекты, управление.*

Kostirko R.O. The methodological framework of internal control of the reserves of the company's profitability

Disclosed the methodological and organizational framework of internal control reserves of the enterprise's profitability on a new paradigm. Formulated methodological provisions for site-specific control of expenditure and income. Offered the classification of objects of control in connection

with value and valuation concepts and priorities of the office. The proposed system of indicators for monitoring the potential profitability is ordered after hierarchical levels, the objects of control and the components of the potential.

Keywords: *internal control, reserves, potential profitability, costs, risks, objects, office.*

Костирко Р.О. завідує кафедрою «Обліку і аудиту» Університету банківської справи Національного банку України. Інститут магістерської та післядипломної освіти
ruslankostyrko@gmail.com

Рецензент: д.е.н., проф. кафедри «Фінанси» СНУ ім. В.Даля Костирко Л.А.

Стаття подана 23.01.2015

УДК 65.012.8

ФІНАНСОВІ РИЗИКИ В СИСТЕМІ УПРАВЛІННЯ ФІНАНСОВОЮ БЕЗПЕКОЮ ПІДПРИЄМСТВА

Коц О.М.

FINANCIAL RISKS IN THE SYSTEM OF FINANCIAL MANAGEMENT OF ENTERPRISE SECURITY

Kots L.M.

*Визначено передумови оцінки фінансових ризиків в системі управління фінансовою безпекою підприємств. На основі аналізу підходів до визначення та оцінки ризиків, розкрито ключові ознаки ризиків, їх походження та обґрунтовано необхідність ідентифікації ймовірності їх настання для з метою забезпечення фінансової безпеки підприємства. Розглянуто методики визначення ступеню ризику. Наведена системна класифікація ризиків безпеки підприємства. Проведено оцінку ризиковості діяльності ПАФ «Плугатарь» на основі експертної оцінки з урахуванням результатів аналізу протиріччя думок експертів. Запропоновано методи управління фінансовими ризиками. **Ключові слова:** ризик, фінансовий ризик, управління фінансовими ризиками, управління фінансовою безпекою підприємства, методи оцінки ризиків, класифікація.*

Постановка проблеми. За сучасних умов діяльність українських підприємств значно ускладнилася загальним нестабільним станом в економіці, що потребує нових підходів до забезпечення підприємств для ефективної роботи. Провідна роль в управлінні фінансовою безпекою підприємств відведена своєчасному виявленню, ідентифікації та проведенню заходів по запобіганню або зменшенню впливу ризиків. Ризики, за відсутності заходів по нейтралізації, або ігноруванні їх, мають властивість накопичуватися або збільшуватися та формувати небезпечні ситуації у будь-якій діяльності. Не є виключення і підприємницька діяльність, яка здійснюється в умовах невизначеності. За таких умов об'єктивно стає неможливим уникнути ризику. Тому стратегічно важливим елементом управління фінансовою безпекою підприємств є прогнозування глобальних параметрів економіки, розробка варіантів та сценаріїв реагування на зміни за допомогою виявлення та визначення впливу фінансових ризиків, проведення превентивних заходів в поточному періоді з метою мінімізації можливих втрат в майбутньому, від впливу сторонніх негативних факторів на діяльність підприємств. Оскільки фінансову безпеку

можна визначити як систему управління діяльністю підприємства з метою забезпечення належного рівня ефективності діяльності та при цьому підтримувати належний рівень захищеності, що відображається через систему показників оцінки його стану, в умовах невизначеного і конкурентного середовища. Невід'ємною частиною в системі забезпечення фінансової безпеки є управління фінансовими ризиками, оскільки їх наявність та можливість фактичного настання спричинять небажані зміни в діяльності підприємства з втратами вигід, капіталу, ресурсів. У загальному портфелі ризиків підприємства фінансові ризики відіграють найбільш значущу роль не лише тому, що вони більше ніж інші підтверджені впливу змін економічної ситуації, кон'юнктури фінансового ринку і результати їх прояву відображаються на фінансово – господарській діяльності підприємства, але і тому, що ними дійсно можливо і потрібно керувати.

Аналіз останніх досліджень та публікацій.

Питання фінансової безпеки та дослідження сутності ризиків є об'єктом дослідження багатьох вчених. Концепція фінансових ризиків широко представлена в роботах закордонних авторів, таких як Р. Галлахер, Дж.М. Кейнс, М. Лифсон, А. Маршалл, А. Пигу, Й. Шумпетер, К. Ерроу, І.А. Бланк, І.Т. Балабанов, М.Е. Буянова, В.Б. Єгоров, Е.Д. Сердюков, Е.У. Уткин.

З переходом до ринкової економіки методологія і практичний інструментарій управління ризиками стали розглядатися у роботах відомих вітчизняних вчених П.І. Верченко, В.В. Вітлінського, К.С. Горячевої, Н.І. Реверчук, В.І. Мунтян та ін.

Визнаючи безсумнівний внесок вчених у розробку теорії та практичних рішень в управлінні фінансовими ризиками, слід зазначити, що питання фінансового управління підприємствами в умовах кризи потребують нових досліджень. Потребують більш поглибленого дослідження проблеми фінансової стабільності та підвищення фінансової стійко-

сті підприємства; виявлення специфічних ризиків для видів економічної діяльності, зокрема сільсько-го господарства; вибір повного та достовірного інформаційно-аналітичного забезпечення аналізу; оцінка та конкретні заходи управління фінансовими ризиками.

Постановка мети статті – дослідити теоретичні і практичні аспекти методики аналізу і оцінки фінансових ризиків підприємства в процесі здійснення виробничої діяльності та використання отриманих показників в управлінні фінансовою безпекою підприємства.

Основний матеріал дослідження. Вивчаючи сутність фінансових ризиків, природу їх походження, різновиди, методи оцінки було встановлено, що в науковій літературі існує неоднозначність у трактуванні рис, властивостей, елементів ризиків, у розумінні його змісту, співвідношення об'єктивних та суб'єктивних сторін. Різноманітність поглядів стосовно сутності ризиків пояснюється багатоаспектністю цього явища, недостатнім використанням в практиці управління фінансовою безпекою підприємств.

В.В. Вітлінський визначає фінансовий ризик як економічний ризик виникнення несприятливих фінансових наслідків у формі втрати (недоотримання) доходу або капіталу, у грошовому вимірі, пов'язаний з альтернативністю вибору в ході здійснення підприємством своєї діяльності у відповідності до конкретної фінансово-економічної мети в умовах об'єктивно існуючих невизначеностей та конфліктності [4].

Т.Ю. Гаврилюк під фінансовим ризиком підприємства розуміє результат вибору його власниками або керівниками альтернативного фінансового рішення, спрямованого на досягнення бажаного цільового результату фінансової діяльності при ймовірності понесення економічного збитку (фінансових втрат) у наслідок невизначеності умов його реалізації. Оскільки фінансова безпека підприємства являє собою здатність суб'єкту господарювання планомірно розвиватися, зберігаючи свою фінансово-економічну стійкість, ліквідність та здатність до розширеного відтворення, фінансові ризики є об'єктом дослідження та управління фінансовою безпекою підприємств.

І.А. Продченко розглядає управління фінансовими ризиками підприємства як систему принципів і методів розробки і реалізації ризикових фінансових рішень, забезпечуючи всебічну оцінку різних видів фінансових ризиків і нейтралізацію їх можливих негативних фінансових наслідків.

На наш погляд, управління фінансовими ризиками - це діяльність, пов'язана з подоланням невизначеності в ситуації неминучого вибору, в процесі котрої є можливість кількісно та якісно оцінити ймовірність досягнення запланованих результатів, невдач, відхилення від цілей з метою зменшення фінансових втрат від настання несприятливих умов [2].

При розробці методики оцінювання ризиків, практичних рекомендацій по зниженню та мініміза-

ції ризиків та формування стратегії управління ризиками слід брати до уваги той факт, що підприємства здійснюють господарську діяльність в економічному, правовому просторі та активно впливають один на одного, оцінку ризиків підприємства слід розпочати з визначення факторів, та міри їх впливу, що залежать від економічного середовища, дій конкурентів чи інших суб'єктів. Розглянемо можливі загрози, що створюють інші суб'єкти для підприємства у табл. 1.

Таблиця 1
Суб'єкти впливу на підприємство та ризики, що вони можуть спричинити

Суб'єкти, що впливають на підприємство	Можливі ризики
Постачальники сировини та необхідних ресурсів	Невідповідність умовам поставки; порушення періодичності поставок; погана логістика; зниження якості сировини; зміна умов оплати за поставлені товари; порушення договірних умов; відмова від виконання умов договору
Банківські установи	Недостатнє кредитування; здорожчання кредиту під час діяльності кредитного договору; вимога термінового погашення кредиту; зміна умов обслуговування на діючі кредитні угоди
Державні установи	Зміна законодавчої бази стосовно регулювання діяльності підприємства, банківської діяльності (умови розрахунково-касового обслуговування, обмеження кредитування, та ін.), оподаткування, інвестування. Встановлення обмежень на здійснення окремих видів діяльності. Відміна пільг, різке здорожчання тарифів. Застосування штрафних санкцій. Зміна курсу валют. Зміна відсоткових ставок
Споживачі	Зміна умов поставки, зниження попиту на продукцію, відмова від готової продукції, погіршення платоспроможності дебіторів
Посередники	Відмова від власних зобов'язань, зміна політики діяльності
Конкуренти	Рейдерство, недобросовісна конкуренція

Фінансові ризики є основними в системі ризиків підприємства оскільки:

- вони є комплексними ризиками, бо на кінцеві фінансові результати спричиняють вплив втрати не лише в фінансовій сфері, але і в таких сферах, як виробництво продукції, комерційна діяльність;

- розповсюджуються на всі види діяльності підприємства;

- вимірюються у грошовому вираженні (результат надзвичайної діяльності підприємства, вартість запасів, фінансові втрати від простроченої дебіторської заборгованості).

Методи виявлення та оцінки ризиків можна розподілити на:

- статистичні;
- експертні (анкетування, інтерв'ю, побудова карти ризиків);

- аналітичні (фінансовий аналіз, аналіз документації, аналіз бізнес-процесів, benchmarking, факторний аналіз).

Призначення аналізу ризиків полягає в отриманні необхідних даних для використання в прийнятті управлінських рішень щодо проведення заходів для забезпечення підприємства з метою недопущення погіршення фінансово-економічного стану підприємства та втрат. Аналіз включає два взаємодоповнюючих види: якісний та кількісний [3]. Під час проведення якісного аналізу причини (дії, що викликають настання ризикових подій), фактори (передумови, що сприяють збільшенню ймовірності настання ризику), потенційні області ризику. За результатами виділення потенційних областей ризику, аналізу причин та факторів виявляють конкретні ризики діяльності підприємства. Кількісний аналіз ризиків полягає в оцінці ступеня ризику (ймовірності настання випадків втрат, а також розмір можливих збитків від нього).

В основу даної статті покладена методика розрахунку ризику на підставі поділу ризиків за характером впливу на прості і складні. На наш погляд дана методика є найбільш адаптованою до сучасних економічних умов. При цьому складні ризики є поєднанням простих ризиків, визначених повним переліком не пов'язаних між собою подій, кожна з яких досліджується окремо. Завданнями, що вирішуються під час кількісного аналізу ризиків, є: встановлення вичерпного переліку ризиків; визначення питомої ваги кожного простого ризику у загальній сукупності; оцінка ймовірності настання подій, стосовно кожного простого ризику; визначення бальної оцінки за всіма ризиками проекту.

При визначенні можливих ризиків для підприємства слід враховувати стадію життєвого циклу відтворення. На підставі аналізу впливу зовнішнього середовища, внутрішніх факторів та стадії відтворення складається перелік загроз, що і будуть являти собою прості ризики для підприємства. Оцінка може проводитися окремо за видами діяльності підприємства (або виробництва окремого виду продукції), або в цілому по підприємству. Наступним етапом аналізу ризиків має бути визначення питомої ваги окремих простих ризиків у загальній сукупності.

Так принциповим для розрахунків є припущення, у скільки разів перший пріоритет вагомий за останній (f) та визначається як відношення першого пріоритету до останнього. Далі визначається вага групи з найменшим пріоритетом за формулою:

$$W_k = 2 / [k (f + 1)] \quad (1)$$

де k – кількість пріоритетів.

Визначаємо питому вагу інших груп пріоритетів за формулою:

$$W_j = W_k [(k - j) f + j - 1] / (k - 1) \quad (2)$$

Та визначаємо питому вагу простих факторів у групі, як відношення загальної питомої ваги окремої групи до кількості ризиків у групі. Це означає, що

всі прості ризики всередині однієї пріоритетної групи мають однакову вагу.

Наступним етапом оцінки є визначення ймовірності настання ризику з використанням методу експертних оцінок. Для проведення цієї роботи необхідно залучити не менше трьох експертів, добре розуміючих сутність проблеми. Кожному експерту, працюючому окремо, надається перелік ризиків, стосовно об'єкта аналізу, та пропонується оцінити ймовірність їх настання за системою оцінок: 0 – ризик розглядається, як неіснуючий; 25 – ризик, швидше за все, не реалізується; 50 – про настання події певного висновку зробити не можна; 75 – ризик, швидше за все, проявиться; 100 – ризик реалізується напевне. Оцінки експертів слід перевірити на їх протиріччя, котрий виконується по таким правилам:

1. $\max |A_i - B_i| \leq 50$; $i = 1, 2, \dots, n$ (де A_i та B_i – оцінки двох експертів у відношенні i – го ризику) – означає, що максимальна різниця між оцінками експертів по будь – якому фактору повинна бути менше 50. Порівняння проводиться по модулю. Це правило спрямоване на усунення недопустимих відмінностей в оцінці ймовірності настання окремого ризику.

2. $\sum |A_i - B_i| / n \leq 25$ – спрямоване на погодження оцінок експертів в середньому. Воно використовується після виконання правила 1. Для розрахунку розходження оцінок складається по модулю та отриманий результат ділиться на число простих ризиків, згідно їх переліку для об'єкта (підприємства). Оцінки експертів можна признати не суперечливими, якщо отримана величина не перевищує 25.

Усього має бути зроблено 3 (при 3-х експертах) попарних порівняння думок для 1-го і 2-го; 1-го і 3-го; 2-го і 3-го експертів. Якщо між думками експертів виявлені протиріччя (невиконання правил 1 і 2), вони обговорюються на нарадах для прийняття погодженої позиції по конкретному питанню. Визначення підсумкової оцінки за усіма ризиками проекту проводиться за формулою:

$$R = \sum W_i P_i \quad (3),$$

де W_i – питома вага окремого простого ризику; P_i – середня ймовірність настання i – го ризику.

Таким чином, результати кількісного аналізу, виконані за допомогою даної методики, на наш погляд, дозволять виділити найбільш значущі з простих ризиків, а також дати узагальнену оцінку всієї сукупності ризиків.

Практичне використання наведеної методики розглянемо при визначенні ризиків в системі управління ПАФ «Плугатарь» Біловодського району Луганської області. Перелік ризиків, які можуть вплинути на безпеку підприємства наведені у табл. 2. В третій графі вказано оцінку пріоритетів, котрі відображають значущість кожної окремої події для безпеки підприємства в цілому. Розглянуто 13 простих ризиків ($n = 13$), поєднаних у 3 групи пріоритетів ($k = 3$). Зроблено припущення, що перший пріоритет в 4 рази вагомий, ніж третій пріоритет ($f = 4$).

Т а б л и ц я 2

Ризики, що можуть загрожувати безпеці ПАФ «Плугатарь»

Ризики, $S_i, i = 1, \dots, n$	Негативний вплив на безпеку підприємства	Група пріоритетів, $Q_j, j = 1, \dots, k$
S1 – зростання цін на сировину, зношеність основних засобів	Зниження прибутку через зростання витрат, підвищення витрат на ремонт	Q1
S2 – погіршення стану в країні, форс-мажорні обставини	Припинення діяльності, втрата фінансових ресурсів та активів підприємства, втрата ринків збуту	
S3 – нестача оборотних засобів	Зниження прибутку через поповнення оборотних засобів	
S4 – Непередбачувані витрати через інфляцію	Зменшення прибутку, зниження загальної платоспроможності через знецінення грошових коштів, збільшення обсягів позичкового капіталу	
S5 – платоспроможність споживачів	Зниження прибутку, збільшення запасів, підвищення витрат на їх зберігання	Q2
S6 – несприятливі погодні умови	Втрата посівів, додаткові витрати на відновлення насаджень, зменшення врожайності, недоотримання прибутку	
S7 – недостатній рівень заробітної плати, кваліфікація робітників	Текучість кадрів, зниження продуктивності праці, збільшення аварійних ситуацій	
S8 – погіршення фінансового стану дебіторів	Збільшення витрат на управління дебіторською заборгованістю, втрата фінансових ресурсів через несплату боргів дебіторами	
S9 – зміни у законодавстві, зростання податків	Витрати на впровадження нових вимог, зменшення розміру чистого прибутку.	Q3
S10 – несвоєчасне виконання робіт	Збільшення термінів виконання робіт, втрата врожаю, недоотримання прибутку	
S11 – залежність від постачальників	Зниження прибутку через зростання цін на сировину і матеріали	
S12 – зниження якості сировини	Отримання гіршого результату, збільшення витрат, зменшення прибутку	
S13 – зміна умов оплати за діючими угодами	Необхідність залучення додаткових ресурсів, внаслідок чого збільшаться витрати	

Для оцінки ймовірності настання несприятливих подій для ПАФ «Плугатарь» було залучено трьох експертів (E1 – E3), котрі оцінювали ймовірність настання ризиків, використовуючи наведену вище систему оцінок (табл. 3).

Проведемо аналіз оцінок експертів на протиріччя (табл. 4). Аналіз показав допустиму погодженість думок експертів та можливість використання їх у розрахунках, оскільки використовуючи правила оцінки протиріч виявлено, що: 1. $\max |E1 - E3| \leq 50$; 2. $\sum |E1 - E3| / n = 12,3 \leq 25$.

Т а б л и ц я 3

Ймовірність настання ризиків

Ризики	E1	E2	E3	Середня ймовірність, P_i
S1	85	80	80	82
S2	80	85	75	80
S3	70	75	80	75
S4	70	65	70	68
S5	50	45	45	47
S6	40	35	40	38
S7	30	35	40	35
S8	30	35	30	32
S9	25	30	35	30
S10	15	15	15	15
S11	15	10	10	12
S12	10	5	10	8
S13	5	10	5	7

Визначимо вагу групи з найменшим пріоритетом (за формулою 1). Вона становить $W3 = 0,133$. Скориставшись формулою 2 визначено питому вагу першої та другої групи. Вона складає $W1 = 0,532$ та $W2 = 0,333$ відповідно. Відповідно питома вага кожного простого ризику у першій групі складе $0,133$, у другій – $0,067$, у третій – $0,033$. Зведемо результати розрахунків у таблицю та визначимо загальну оцінку ризику для ПАФ «Плугатарь» (табл. 5).

Т а б л и ц я 4

Аналіз протиріччя думок експертів

$ E1 - E2 $	$ E1 - E3 $	$ E2 - E3 $	$\max E1 - E3 $
5	5	0	5
5	5	10	10
5	10	5	10
5	0	5	5
5	5	0	5
5	0	5	5
5	10	5	10
5	0	5	5
5	10	5	10
0	0	0	0
5	5	0	5
5	0	5	5
5	0	5	5
$\sum E1 - E3 / n =$			$160 / 13 = 12,3$

Таблиця 5

Визначення загальної оцінки ризику ПАФ «Плугатарь»

Пріоритети, Q _j	Питома вага групи, W _j	Прості ризики, S _i	Питома вага простих ризиків, W _i	Ймовірність настання ризику, P _i	Балл, W _i P _i
Q1	0,534	S1	0,133	82	10,91
		S2	0,133	80	10,64
		S3	0,133	75	9,98
		S4	0,133	68	9,04
Q2	0,333	S5	0,067	47	3,15
		S6	0,067	38	2,55
		S7	0,067	35	2,35
		S8	0,067	32	2,14
		S9	0,067	30	2,01
Q3	0,133	S10	0,033	15	0,49
		S11	0,033	12	0,40
		S12	0,033	8	0,26
		S13	0,033	7	0,23
Разом	1,0	-	1,0	-	54,15

Розрахована загальна оцінка ризику підприємства склала 54,15. Це вказує на середній рівень ризику ПАФ «Плугатарь».

Висновки та пропозиції. Процес управління фінансовими ризиками за стадіями життєвого циклу відтворення сільськогосподарської продукції - це структурний компонент фінансового менеджменту, що включає в себе п'ять етапів:

1. Аналіз середовища, що породжує зовнішні фактори ризику на кожній стадії відтворення сільськогосподарської продукції.

2. Діагностика системи фінансових показників і рейтингова оцінка фінансового стану підприємства одного виду економічної діяльності;

3. Ідентифікація специфічних фінансових ризиків для сільськогосподарських підприємств;

4. Визначення класу ризику для окремого підприємства галузі;

5. Прийняття рішень щодо вибору інструментів управління фінансовими ризиками в залежності від стадії відтворення.

Для організації ефективної системи управління фінансовими ризиками, здатної виявляти та контролювати події, що негативно впливають на досягнення стратегічних цілей, необхідно дотримуватися основоположних принципів: колегіальності органу управління; незалежності аналітичного підрозділу; формування системи внутрішнього контролю; мотивація персоналу.

Методи управління фінансовими ризиками можна розподілити на групи:

1. Запобігання ризику:

- відмова від проекту;
- продаж активів;
- вихід з ринку.

2. Передача ризику:

- страхування;
- хеджування;
- аутсорсинг.

3. Утримання ризику:

- свідоме прийняття;

- самострахування.

4. Зниження ризику:

- диверсифікація;
- встановлення лімітів;
- моніторинг.

Подальші дослідження спрямовані на розкриття протиризового механізму в управлінні підприємством.

Література

1. Бланк И.А. Управление финансовой безопасностью предприятия / И.А.Бланк – К.: Эльга, Ника-Центр, 2004. – 784 с.
2. Вечканов Г.С. Экономическая безопасность: Учебник для вузов.- СПб: Питер, 2007. – 784 с.
3. Воробьев С.Н. Управление рисками в предпринимательстве. – М.: «Дашков и К», 2005. – 772 с.
4. Шапкин А.С., Шапкин В.А. Экономические и финансовые риски. Оценка, управление, портфель инвестиций. 7-е изд. – М.: «Дашков и К», 2009. – 323 с.

References

1. Blank I.A. Upravlenie finansovoj bezopasnost'ju predpriyatija / I.A.Blank – K.: Jel'ga, Nika – Centr, 2004. – 784 s.
2. Vechkanov G.S. Jekonomicheskaja bezopasnost': Uchebnik dlja vuzov.- SPb: Piter, 2007. – 784 s.
3. Vorob'ev S.N. Upravlenie riskami v predprini-matel'stve. – M.: «Dashkov i K», 2005. – 772 s.
4. Shapkin A.S., Shapkin V.A. Jekonomicheskie i fi-nansovye riski. Ocenka, upravlenie, portfel' investicij. 7-e izd. – M.: «Dashkov i K», 2009. – 323 s.

Коц Е.М. Финансовые риски в системе управления финансовой безопасностью предприятия

Определены предпосылки оценки финансовых рисков в системе управления финансовой безопасностью предприятия. На основе анализа подходов к определению и оценке рисков, раскрыты ключевые признаки рисков, их происхождение и обоснована необходимость идентификации вероятности их наступления для с целью обеспечения финансовой безопасности предприятия. Рассмотрены методики определения степени риска. Приведена системная классификация рисков безопасности предприятия. Проведена оценка рискованности деятельности

ПАФ «Плугатарь» на основе экспертной оценки с учетом результатов анализа противоречия мнений экспертов. Предложены методы управления финансовыми рисками.

Ключевые слова: риск, финансовый риск, управление финансовыми рисками, управления финансовой безопасностью предприятия, методы оценки рисков, классификация.

Kots L.M. Financial risks in the system of financial management of enterprise security

Defined the prerequisites for the assessment of financial risks in the system of management of financial security of enterprises. Based on the analysis of approaches to defining and assessing risks, identified the key indicators of risks, their origin and the necessity of identifying the probability of their occurrence for the purpose of providing financial security company. Analyzed the methods of determining the degree of

risk. Given the systemic risk classification of enterprise security. Assessment the riskiness of the activity "Plugar" on the basis of expert assessment based on the results of the analysis of the contradictions of opinions of experts. Proposed methods of financial risk management.

Keywords: risk, financial risk, financial risk management, financial management of enterprise security, risk assessment methods, classification.

Кот О.М., аспірантка кафедри «Статистики та економічного аналізу» ЛНАУ
financesnu@ukr.net

Рецензент: д.е.н., проф. кафедри «Фінанси» СНУ ім. В.Даля Костирко Л.А.

Стаття подана 20.01.2015

УДК 330.3

КОНЦЕПЦІЯ ФОРМУВАННЯ ПОДАТКОВОЇ ПОЛІТИКИ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ІННОВАЦІЙНОГО РОЗВИТКУ В УКРАЇНІ

Кушал І.М.

CONCEPT FORMATION TAX POLICY INNOVATIVE SOFTWARE DEVELOPMENT IN UKRAINE

Kushal I.M.

У статті розглянуто провідний досвід використання податкових інструментів щодо забезпечення інноваційного розвитку держави, запропоновано концепцію формування податкової політики відповідно до пріоритетів інноваційного розвитку України та закріплених законодавством принципів податкової системи. Означено причинно-наслідковий зв'язок між ефективною податковою політикою та інноваційним розвитком держави. Доведено необхідність впровадження податкових засобів стимулювання інноваційної діяльності на сучасному етапі розвитку України. Визначено основні цілі, складові, напрями вдосконалення податкової політики забезпечення інноваційного розвитку та очікувані результати від впровадження запропонованої концепції формування податкової політики відповідно до пріоритетів інноваційного розвитку України.

Ключові слова: концепція, податкова політика, інноваційний розвиток, податкові інструменти, податковий кредит, податкова ставка, стимулювання

Вступ. Обраний в Україні курс на інноваційний розвиток визначає перехід її економіки до якісно нового стану, що супроводжується активізацією інноваційної діяльності, що дасть змогу реорганізувати економіку на основі розвитку наукоємних виробництв та впровадженням у виробництво прогресивних високотехнологічних процесів, розробки та випуску нової конкурентоспроможної продукції. Безперечно пряме державне фінансування й управління інноваційними процесами у ринкових умовах є важливим, але необхідно задіяти внутрішні механізми фінансування інноваційної діяльності, коли відбувається взаємодія важелів і стимулів господарської діяльності між учасниками інноваційного процесу. Як свідчить світовий досвід, одним із найбільш поширених механізмів забезпечення розвитку інновацій у руках держави є податкова політика з її інструментами [2, с. 116].

Даній проблемі присвячено наукові роботи таких вітчизняних дослідників: Гаман М., Гвоздія В.А., Дибби В. А., Корнієнка С. М., Крисоватого І. А., Подлевського А. А. та інші.

Незважаючи на глибину наукових наробок у цій сфері та з урахуванням яскраво вираженого фіскального характеру податкової системи України, низка питань щодо забезпечення інноваційного розвитку залишається невирішеною.

Мета даної статті полягає в дослідженні принципів та категоріального апарату концепції формування податкової політики забезпечення інноваційного розвитку України, що досягається шляхом вирішення певних завдань: визначення пріоритетних принципів податкової системи та податкових інструментів; розробка заходів стимулювання інноваційного розвитку держави через податкові важелі; окреслення подальших напрямів розвитку податкової політики щодо забезпечення інноваційного розвитку країни.

Викладення основних матеріалів. Перш ніж розглядати концепцію формування податкової політики забезпечення інноваційного розвитку в Україні необхідно з'ясувати значення самого слова «концепція». Концепція – система доказів певного положення, система поглядів на те чи інше явище; спосіб розуміння, тлумачення якихось явищ [1, с. 571]. У найбільш простому вигляді концепцію формування податкової політики забезпечення інноваційного розвитку можна представити за допомогою рис. 1.

Розглядаючи категоріальний апарат податкової політики забезпечення інноваційного розвитку, перш за все, необхідно визначити суб'єкти та об'єкти даної політики. Суб'єктами тут виступають органи державної влади, які здійснюють реалізацію податкової політики забезпечення інноваційного розвитку. А об'єктом податкової політики забезпечення інноваційного розвитку є система оподаткування, вдосконалення якої повинно сприяти розвитку інноваційної діяльності.

Необхідно зазначити, що для ефективного використання податкової політики у контексті забезпечення розвитку інноваційної діяльності необхідно розуміти причинно-наслідковий зв'язок цього про-

цесу. Можна сказати, що податкова політика та інноваційна діяльність є взаємопов'язаними [3]: гнучка податкова політика сприятиме розвитку залучення інвестицій до інноваційної діяльності. У свою чергу, ефективна реалізація інноваційних проектів

сприятиме більшому наповненню бюджету за рахунок сплати податків.

Також, важливим є визначення напрямів вдосконалення податкової політики забезпечення інноваційного розвитку, які представлено на рис. 2.

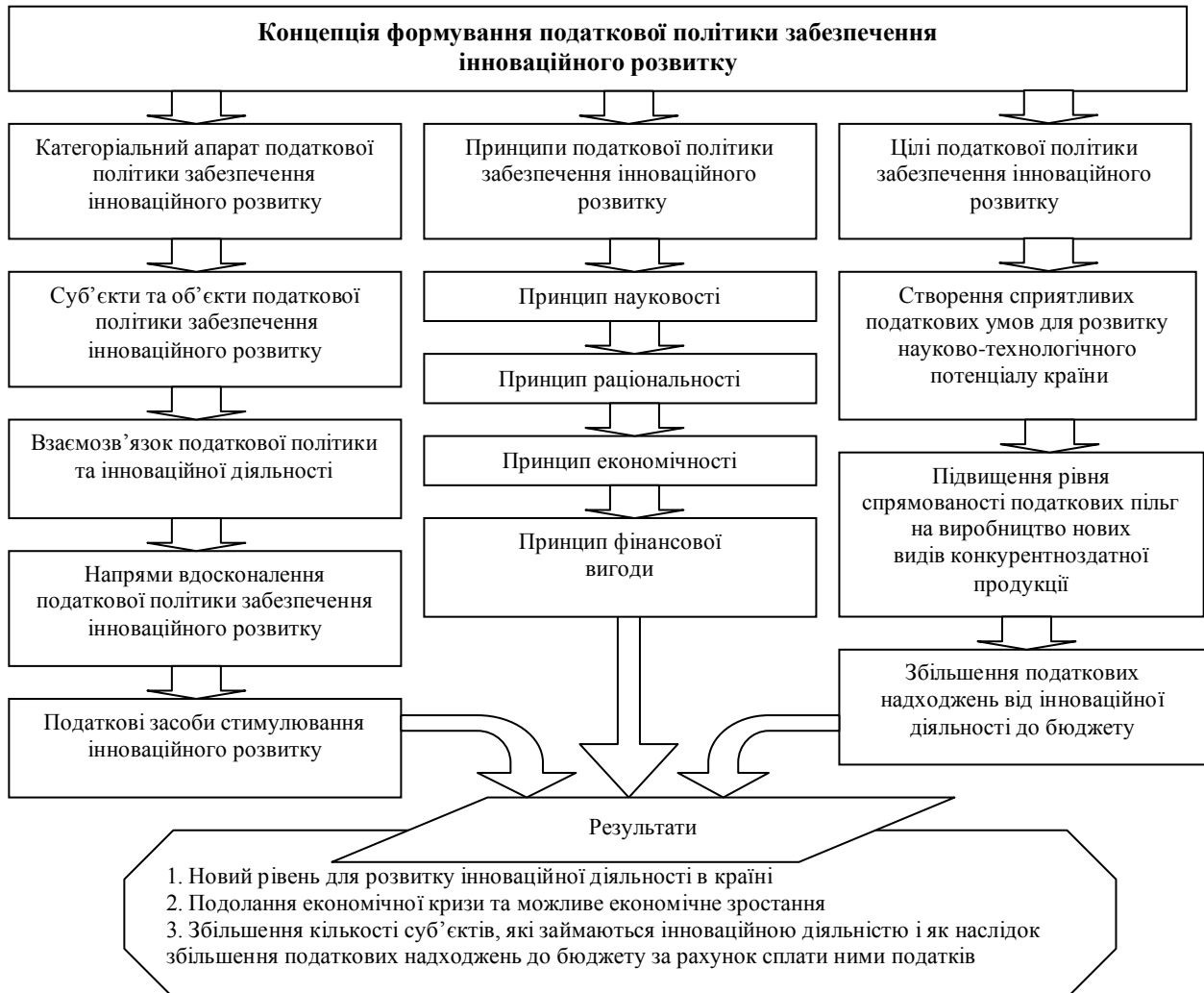


Рис. 1. Концепція формування податкової політики забезпечення інноваційного розвитку
Джерело: розроблено автором на основі [8, с. 10]

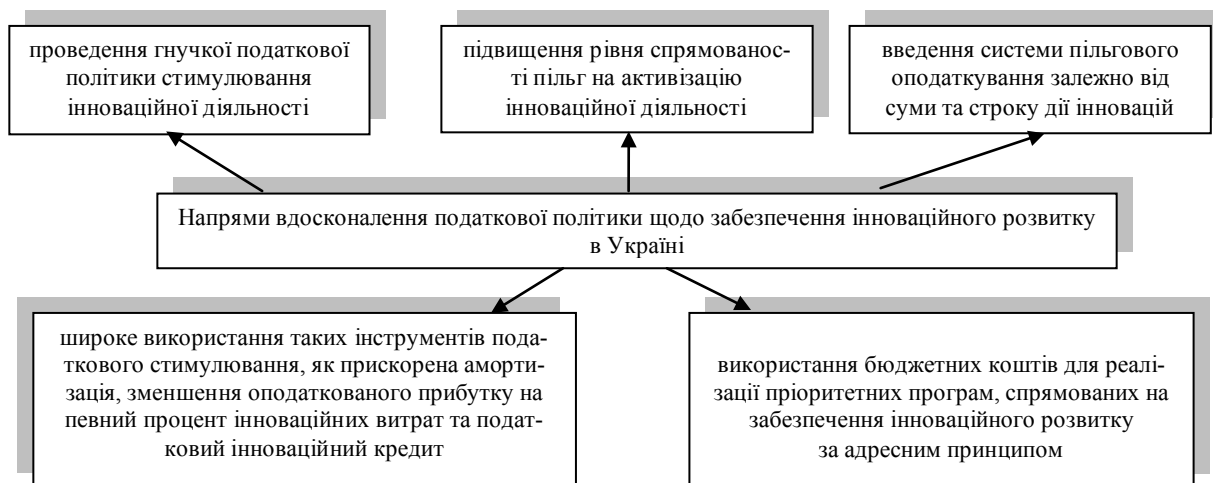


Рис. 2. Основні напрями вдосконалення податкової політики забезпечення інноваційного розвитку в Україні

При формуванні податкової політики забезпечення інноваційного розвитку в Україні на сучасному етапі становлення необхідно запровадити такі податкові засоби стимулювання інноваційної діяльності [12, с. 219]:

1. Запровадження в практику оподаткування та використання в чітко обумовлених випадках суб'єктами господарювання інноваційного податкового кредиту, який позитивно зарекомендував себе в міжнародній практиці оподаткування. При цьому максимальний розмір податкового кредиту не повинен перевищувати третини вартості нового обладнання та технологій, що придбаваються суб'єктами господарювання, а максимальний термін його надання – 5 років.

2. Застосування знижених ставок при оподаткуванні прибутку, отриманого від продажу інноваційного продукту, а також часткове звільнення від оподаткування прибутку новостворених підприємств, що забезпечують виробництво інноваційного продукту та надання інноваційних послуг [10, с.49]. Таке звільнення доцільно надавати в перші роки діяльності, на період окупності, але не більше як на 3 роки.

3. Встановлення пільгового оподаткування НДДКР податком на додану вартість, податком на прибуток підприємств та майновими податками. Пільги повинні стосуватися майна, що використовується для забезпечення інноваційної діяльності [12, с. 220].

4. Стимулюючу роль може відігравати й компенсація витрат підприємств на проведення НДДКР та фінансування інноваційного переоснащення через їх часткове включення до валових витрат і зменшення, таким чином, податку на прибуток. При цьому доцільно запровадити обмеження на рівні 50 % нарахованого податку на прибуток. Цим досягатиметься паритетність суб'єктів господарювання і держави при фінансуванні технічного переоснащення виробництва та здійсненні інновацій.

5. Відновлення функціонування інноваційного фонду (у складі спеціального фонду державного бюджету або як цільового позабюджетного фонду) та запровадження цільових податкових платежів (відрахувань), диференційованих залежно від отриманих податкових інноваційних пільг.

6. Податкова підтримка інноваційної діяльності безпосередньо пов'язана з амортизаційною політикою, її спрямованістю на інтенсивне оновлення виробничого потенціалу. Для підвищення значущості амортизаційних відрахувань у власних інноваційно-відтворювальних ресурсах господарюючих суб'єктів доцільним є запровадження практики використання прискорених методів нарахування амортизації з метою оподаткування прибутку [10, с. 50].

На сьогодні, всі податкові засоби стимулювання підприємницької діяльності впроваджено у Податковому кодексі України [9]. Але всі засоби, що існують, згідно з Податковим кодексом стимулюють розвиток тієї чи іншої діяльності, без ураху-

вання інноваційної компоненти. Тож, необхідним є використання податкових засобів стимулювання з урахуванням саме інноваційної складової того чи іншого проекту.

Тому, згідно із Указом Президента України та дорученням Кабінету Міністрів України необхідно внести зміни до Закону України «Про інноваційну діяльність» [5] та Податкового кодексу України [9] з метою державного забезпечення впровадження інновацій на вітчизняних підприємствах. Державне агентство науки, інновацій та інформатизації України є співвиконавцем цього доручення, що стало підставою для розробки законопроекту «Про внесення змін до Податкового кодексу в частині стимулювання інноваційної діяльності» [11]. Законопроект спрямований на стимулювання інноваційної діяльності шляхом надання суб'єктам господарювання, що здійснюють інноваційну діяльність, підтримки, зокрема, у формі:

– внесення до складу витрат 100 та 150 відсотків витрат, що виникають у результаті реалізації виконавцями пріоритетних інноваційних проектів, в окремих частинах фінансування;

– звільнення від податку на прибуток суми інвестицій, одержаної в результаті реалізації пріоритетних інноваційних проектів;

– звільнення від оподаткування ПДВ нового устаткування, обладнання та комплектуючих, а також матеріалів, які не виробляються в Україні та будуть використовуватися для реалізації пріоритетного інноваційного проекту;

– звільнення від плати за землю небюджетних наукових установ упродовж строку чинності свідоцтва про включення до Державного реєстру наукових установ, яким надається підтримка держави.

Реалізація положень законопроекту не передбачає додаткових витрати з державного бюджету та сприятиме забезпеченню розвитку інноваційних проектів, реалізація яких дозволить суттєво збільшити надходження до державного та місцевого бюджетів, які мають перекрити запропоновану «нібито пільгу». Крім того, частина положень встановлюється тимчасово, до 1 січня 2018 року. Тож згодом результати такого податкового режиму будуть проаналізовані на доцільність подальшого його продовження.

Реальні втрати бюджету від підтримки інноваційної сфери через засоби пільгового оподаткування є вельми незначними, особливо порівняно зі втратами мультиплікаційного ефекту, який мав би місце в разі розвитку інноваційної діяльності, і скасування заходів стимулювання інноваційної діяльності видається економічно невиправданим, введення нових пільг сприятиме розвитку економіки, а саме [4, с. 80]: розвитку пріоритетної інноваційної діяльності, що надасть можливість вирівняти структурну деформованість економіки та домінування низькотехнологічних виробництв, забезпечить створення сприятливого клімату для власних наукомістких виробництв повного циклу, забезпечить підвищення кон-

курентоспроможності українського продукту на світовому ринку, а також підвищить інноваційну активність вітчизняних суб'єктів господарювання.

Результати досліджень. Концепція формування податкової політики забезпечення інноваційного розвитку в Україні повинна відповідати наступним принципам (рис. 3).

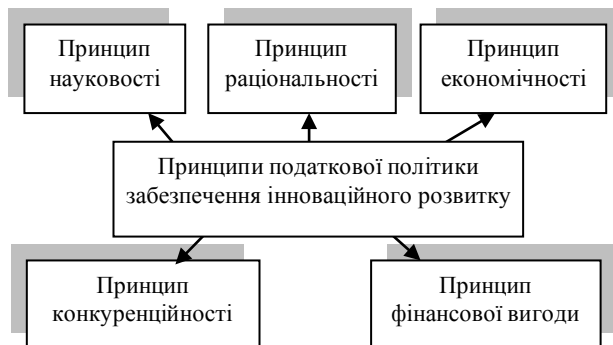


Рис. 3. Принципи податкової політики забезпечення інноваційного розвитку

Джерело: розроблено автором на основі [7, с. 47; 9]

Принцип науковості – окреслює важливість формування податкового забезпечення інноваційного розвитку на основі науково-логічних досліджень.

Принцип раціональності – означає, що необхідність використання тих чи інших податкових інструментів для забезпечення розвитку інноваційної діяльності повинна бути обґрунтована.

Принцип економічності – передбачає ефективну та економічну організацію податкового забезпечення інноваційного розвитку, відповідно до якого витрати на заходи щодо його реалізації перекриватимуться позитивними ефектами від здійснення інноваційної діяльності.

Принцип конкурентності – вказує на важливості застосування будь-яких інструментів і важелів податкової політики при забезпеченні розвитку інноваційної діяльності, які повинні сприяти підвищенню конкурентоздатності вітчизняних підприємств.

Принцип фінансової вигоди – визначає, що дія будь-яких інструментів та важелів податкової політики забезпечення інноваційного розвитку повинна, у кінцевому результаті, забезпечуватися фінансовою вигодою у вигляді отримання прибутків для суб'єкта господарювання та у вигляді отримання додаткових фінансових ресурсів, зокрема, податкових надходжень, для держави.

Та найважливішим при формуванні податкової політики забезпечення інноваційного розвитку є визначення цілей, яких необхідно досягнути. Державна податкова політика, сприяючи розвитку інноваційної діяльності повинна ставити перед собою такі основні цілі (рис. 4).

За умові реалізації даної концепції формування податкової політики забезпечення інноваційного розвитку можливо отримати такі позитивні результати:

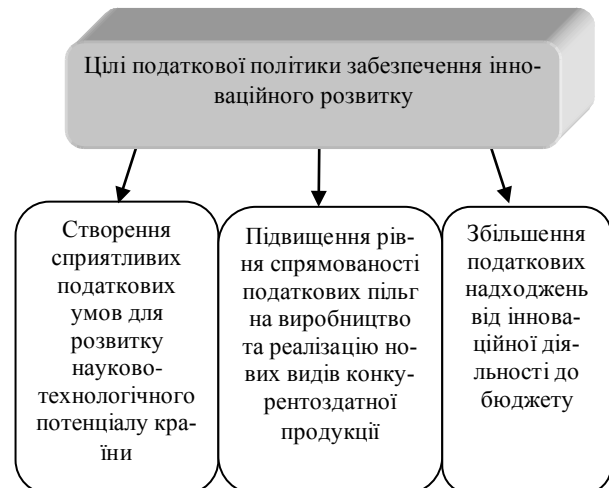


Рис. 4. Основні цілі податкової політики забезпечення інноваційного розвитку в Україні

Джерело: розроблено автором за даними [4, с. 82]

1. Отримати новий рівень для розвитку інноваційної діяльності в країні.
2. Подолання економічної кризи та можливе економічне зростання.
3. Збільшення кількості суб'єктів інноваційної діяльності і як наслідок збільшення податкових надходжень до бюджету за рахунок сплати ними податків.

Висновки. Для реалізації концепції формування податкової політики забезпечення інноваційного розвитку в Україні, необхідно провести структурні реформи вітчизняної економіки, які пов'язані зі створенням сприятливого податкового клімату для розвитку інноваційної діяльності. Незважаючи на обмеженість фінансових ресурсів, у сучасних умовах держава має стимулювати та забезпечувати розвиток інноваційної діяльності, адже відмова від цього може призвести до консервації накопиченого в Україні інноваційного потенціалу та структурної деградації економіки країни.

Л і т е р а т у р а

1. Великий тлумачний словник сучасної української мови / укл. і голов. ред. В. Т. Бусел. – К. : Ірпінь : ВТФ «Перун», 2009. – 1736 с.
2. Гаман М. Удосконалення механізмів оподаткування інноваційної діяльності в Україні в контексті світового досвіду / М. Гаман, Т. Крушельницька // Вісник Національної академії державного управління. – 2010. – № 4. – С. 116–123.
3. Гвоздій В. А. Вплив податкової політики на інноваційні зрушення в економіці України / В. А. Гвоздій. – [Електронний ресурс]. – 2014. – Режим доступу : <http://ndi-fr.asta.edu.ua/thesis/49/#.VSTQstysVoE>.
4. Діба В. М. Податкове стимулювання інноваційної діяльності / В. М. Діба, А. С. Никифоров, В. О. Парнюк // Фінанси України. – 2009. – № 5. – С. 78–86.
5. Закон України «Про інноваційну діяльність» від 4.07.2002. № 40-IV.
6. Корнієнко С. М. Вплив податкової політики на стимулювання інвестиційних процесів в Україні / С. М. Корнієнко // Економічний вісник ХНЕУ. – 2010. – № 2. – С. 32–35.

7. Крисоватий І. А. Теоретичні обґрунтування механізму податкового регулювання інноваційної діяльності / І. А. Крисоватий // Ефективна економіка. – 2013. – №12. – С. 43–48.
8. Ліхоносова Г. С. Організаційно-економічні засади самоорганізації підприємств : автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. ек. наук : 08.00.04 – економіка та управління підприємствами (за видами економічної діяльності) / Г.С. Ліхоносова. – Луганськ : Вид-во СНУ ім. В. Даля, 2011. – 20 с.
9. Податковий кодекс України від 02.12.2013. № 2756-VI.
10. Подлевський А. А. Податкове стимулювання інвестиційно-інноваційної діяльності в Україні / А. А. Подлевський, Н. Ю. Перев'язенко // Проблеми раціонального використання соціально-економічного та природно-ресурсного потенціалу регіону. – 2011. – Випуск XVII, № 4. – С. 48–56.
11. Проект Закону України «Про внесення змін до Податкового кодексу України (щодо стимулювання інноваційної діяльності)» від 24.07.2014. № 4360а.
12. Стратегія економічного і соціального розвитку України 2004 – 2015 років «Шляхом Європейської інтеграції» [авт. кол. : А. С. Гальчинський, В. М. Гесць]. – К. : ІВЦ Держкомстату України, 2004. – 416 с.

References

1. Velykyj tlumachnyj slovnyk suchasnoi' ukrai'ns'koi' movy / ukl. i golov. red. V. T. Busel. – K. : Irpin' : VTF «Perun», 2009. – 1736 s.
2. Gaman M. Udoskonalennja mehanizmiv opodatkuvannja innovacijnoi' dijal'nosti v Ukraїni v konteksti svitovogo dosvidu / M. Gaman, T. Krushel'nyc'ka // Visnyk Nacional'noi' akademii' derzhavnogo upravlinnja. – 2010. – № 4. – S. 116–123.
3. Gvozdij V. A. Vplyv podatkovoi' polityky na innovacijni zrushennja v ekonomici Ukraїny / V. A. Gvozdij . – [Elektronnyj resurs]. – 2014. – Rezhym dostupu : <http://ndi-fp.asta.edu.ua/thesis/49/#.VSTQstysVoE>.
4. Dyba V. M. Podatkove stymuljuvannja innovacijnoi' dijal'nosti / V. M. Dyba, A. Je. Nykyforov, V. O. Parnjuk // Finansy Ukraїny. – 2009. – № 5. – S. 78–86.
5. Zakon Ukraїny «Pro innovacijnu dijal'nist'» vid 4.07.2002. № 40-IV.
6. Kornijenko S. M. Vplyv podatkovoi' polityky na stymuljuvannja investycijnih procesiv v Ukraїni / S. M. Kornijenko // Ekonomichnyj visnyk HNEU. – 2010. – № 2. – S. 32–35.
7. Krysovatyj I. A. Teoretychni obgruntuvannja mehanizmu podatkovogo reguljuvannja innovacijnoi' dijal'no-sti / I. A. Krysovatyj // Efektyvna ekonomika. – 2013. – №12. – S. 43–48.
8. Lihonosova G. S. Organizacijno-ekonomichni zasady samoorganizacii' pidpryjemstv : avtoref. dys. na zdobuttja nauk. stupenja kand. ek. nauk : 08.00.04 – ekonomika ta upravlinnja pidpryjemstvamy (za vydamy ekonomichnoi' dijal'nosti) / G.S. Lihonosova. – Lugansk : Vyd-vo SNU im. V. Dalja, 2011. – 20 s.
9. Podatkovyj kodeks Ukraїny vid 02.12.2013. № 2756-VI.
10. Podlevs'kyj A. A. Podatkove stymuljuvannja investycijno-innovacijnoi' dijal'nosti v Ukraїni / A. A. Podlevs'kyj, N. Ju. Perev'jzenko // Problemy racionalnogo vykorystannja social'no-ekonomichnogo ta pryrodno-resursnogo potencialu regionu. – 2011. – Vypusk XVII, № 4. – S. 48–56.

11. Projekt Zakonu Ukraїny «Pro vnesennja zmin do Podatkovogo kodeksu Ukraїny (shhodo stymuljuvannja innovacijnoi' dijal'nosti)» vid 24.07.2014. № 4360a.
12. Strategija ekonomichnogo i social'nogo rozvytku Ukraїny 2004 – 2015 rokiv «Shljahom Jevropejs'koi' integracii'» [avt. kol. : A. S. Gal'chyns'kyj, V. M. Gejec']. – K. : IVC Derzhkomstatu Ukraїny, 2004. – 416 s.

Кушал И. Н. Концепция формирования налоговой политики обеспечивающей инновационное развитие в Украине

В статье рассмотрен ведущий опыт использования налоговых инструментов обеспечивающих инновационное развитие страны, предложена концепция формирования налоговой политики соответствующей инновационным приоритетам Украины и законодательно закреплённых принципов налоговой системы. Обозначена причинно-следственная связь налоговой политики и инновационного развития страны. Доказана необходимость внедрения налоговых мер стимулирования инновационной деятельности на современном этапе развития Украины. Определены основные цели, составляющие, направления усовершенствования налоговой политики обеспечивающей инновационное развитие и ожидаемые результаты о внедрения предложенной концепции формирования налоговой политики в соответствии с приоритетами инновационного развития Украины

Ключевые слова: концепция, налоговая политика, инновационное развитие, налоговые инструменты, налоговый кредит, налоговая ставка, стимулирование

Kushal I.M. Concept formation taxation policy innovative software development in Ukraine

The article deals with leading expertise in the use of instruments to provide innovative development of the country, proposed end formation of tax policy priorities under the second innovation development of Ukraine and laws enshrined the principles of taxation system. Author determined a causal link between effective taxation policy and innovative development. The necessity implementation of tax measures to promote innovation in modern-stage, development of Ukraine, namely the tax credit, the application of a reduced tax rate on profits from innovation, estab preferential tax treatment for the main taxes and compensation costs of research works using amortization policies and more. The main objectives, components, lineation the improvement of tax policy to promote innovation and expected results of the implementation of the proposed concept of formation of taxation policies in accordance with the priorities of innovation development of Ukraine.

Keywords: concept, tax policy, innovative development, tax tools, tax credit, the tax rate, stimulation

Кушал Ирина Николаївна, кандидат економічних наук, доцент кафедри оподаткування і соціальної економіки Східноукраїнського національного університету ім. В. Даля, inkushal@mail.ru

Рецензент: д.е.н., проф. **Рамазанов С.К.**

Стаття подана 12.01.15

УДК 657.224

ВПРОВАДЖЕННЯ ЕЛЕКТРОННОГО ДОКУМЕНТООБИГУ В СИСТЕМУ УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВОМ

Ларіков В.Ю.

THE IMPLANTATION OF ELECTRONIC DOCUMENT IN THE ENTERPRISE MANAGEMENT SYSTEM

Larikov Vadym

В статті розкриті сучасні системи електронного документообігу, які здатні підтримувати всі етапи життєвого циклу документа і розроблені пропозиції щодо засобів та методів підвищення його ефективності в управлінні діяльністю підприємства

Ключові слова: документообіг, документування, облік, система, управління, інтерфейс, інформаційне забезпечення, життєвий цикл, створення, збирання, одержання, зберігання, архів, електронний підпис

Постановка проблеми. Динамізм сучасного ринку змушує підприємства шукати нові підходи до вирішення завдання управління інформацією. Для забезпечення безперервної і плідної взаємодії співробітників, партнерів і замовників потрібні адекватні інструменти, які піддержували б таку взаємодію і забезпечували б організацію обміном інформацією усі ділянки для потреб управління нею.

Носієм інформації для розробки управлінського рішення і фактичним її підтвердженням розпоряджень і вказівок офіційних осіб є документація, що доводить важливість вивчення документування як суттєвої складової частини системи управління підприємством.

Документуванням інформації вважається її запис на різних носіях за встановленими правилами з обов'язковою умовою її включення в інформаційні ресурси суб'єкта господарювання. Документування інформації здійснюється у порядку, встановленому органами державної влади, відповідальними за організацію діловодства, стандартизацію документів, їх масивів і безпеки. На території України затверджено Порядок роботи з електронними документами у діловодстві та їх підготовки до передавання на архівне зберігання [3].

Відповідно до Закону України "Про електронні документи та електронний документообіг"[1] встановлено загальні вимоги до впровадження електронного документообігу із застосуванням електронного цифрового підпису, організацію роботи з електронними документами у діловодстві в органах

державної влади та органах місцевого самоврядування на підприємствах, в установах та організаціях незалежно від форми власності. «Документообіг - рух документів в організації з моменту їх створення або отримання до завершення виконання або відправлення» [5].

Забезпечення передавання на архівне зберігання електронних документів регулює відносини щодо створення, збирання, одержання, зберігання, використання, поширення, охорони, захисту інформації. Право на інформацію охороняється законом. Держава гарантує всім суб'єктам інформаційних відносин рівні права і можливості доступу до інформації. Ніхто не може обмежувати права особи у виборі форм і джерел одержання інформації, за винятком випадків, передбачених законом. Суб'єкт інформаційних відносин може вимагати усунення будь-яких порушень його права на інформацію.

Одним з головних завдань сучасного діловодства визначено гармонізацію змісту вітчизняного управлінського діловодства з загальноприйнятими (світовими) нормами управління документацією, опрацювання оптимальної моделі організації діловодства на підприємстві відповідно до чинного законодавства України, компетентність кадрів та функціональних структур, що мають забезпечувати процеси створення електронних документів різних видів із зберіганням їх в установі.

Існуючий стан діяльності суб'єктів господарювання незалежно від їх форми власності свідчить про необхідність удосконалення організації діловодства і створення сучасної системи електронного документообігу.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Питаннями гармонізації та оптимізації організації документообігу, розробками теоретичних основ документально-інформаційної діяльності займалися такі провідні вітчизняні вчені як Асеев Г.В., Блощинська В.А., Діденко А.Н., Кавторєва Я.Ю., Котдієва Я. І., Кушнарєнко Н.М., Митяєв К. Г., Полєха Ю.І. та інші.

У своїх працях А.Н. Діденко [9] акцентує увагу на необхідності дотримання вимог чинного законодавства у галузі діловодства та широкому впровадженню новітніх технологій. В той же час В.А. Блощинська [7] наполягає на обов'язковому запровадженні раціональних прийомів роботи при організації документообігу на підприємствах, в установах і організаціях.

Проблемами організації електронного документообігу, юридичної обґрунтованості електронних документів, їх захисту займалися такі вчені, як М.Ф. Крапивко, С.В. Івахненков, В.М. Боркус, М.В.Ларін тощо. При розгляді проблем електронного документообігу кожний із авторів розглядає якусь їх частину, а не весь спектр проблем та шляхів їх вирішення. Так С.В. Івахненковим увага приділяється проблемі захисту електронних документів [10, с.266-269], проф. М.Ф. Крапивко акцентує увагу на юридичній їх обґрунтованості, М.В.Ларін займається питаннями нормативно-методичного регулювання впровадження електронного документообігу [11], а В.М. Боркус – питанням адаптації зарубіжного досвіду впровадження електронного документообігу на вітчизняний ринок [8].

У працях відомих фахівців у галузі управлінської праці та діловодства, таких як Д.Р.Покровський, П.М. Керженцев і інших були сформульовані основні положення організації документообігу: дані теоретичних обґрунтувань головних положень раціональної організації руху документів, їх розподіл по виконавцям, скорочення інстанцій їх проходження, направлення документів безпосередньому виконавцю, регламентація підписання. У літературі того часу була обґрунтована методика обстеження маршрутів руху документів, розроблена технологія їх доставки.

Перша спроба нормативної регламентації єдиних принципів організації документообігу була зроблена в 1931 році Інститутом техніки управління у загальних правилах документації і документообігу, де були викладені правила організації роботи з документацією, правила прийому, сортування, доставки, виконання, контролю відправки документів, тобто всі етапи їх обробки.

Мета статті. Розкрити проблеми створення сучасної системи електронного документообігу, які здатні підтримувати всі етапи життєвого циклу документа і розробити пропозиції щодо засобів та методів підвищення ефективності електронного документообігу в управлінні діяльністю підприємства.

Виклад основного матеріалу дослідження. Організація роботи з документами забезпечує оптимальні умови для усіх структурних підприємств. Сучасне управління підприємством - це в значній мірі безперервна низка процесів складання і переміщення документів. Ступінь досконалості технологічної системи роботи з документами визначається оперативністю переміщення і виконання документів та ефективністю забезпечення керівництва підприємства якісною інформацією.

Сукупність відомостей і даних, що створені або отримані суб'єктами інформаційних відносин у процесі поточної діяльності і необхідні для реалізації покладених на контролюючі органи завдань і функцій у порядку, встановленому Податковим кодексом України [4] для підприємства важко переоцінити. Додання інформації юридичної сили відбувається при розміщенні інформації на носії за затвердженому органом управління формою, супроводі її встановленими реквізитами реєстрації та обліку, з вказівкою (юридична або фізична особа), наявності підпису відповідальної особи, дати виготовлення та дати внесення змін.

Документ, отриманий з автоматизованої інформаційної системи, набуває юридичної чинності після його підписання посадовою особою в порядку, встановленому законодавством України. Юридична сила документа може підтверджуватися електронним цифровим підписом, а юридична сила електронного підпису визнається за наявності програмно-технічних засобів, що забезпечують ідентифікацію підпису при дотриманні встановленого режиму експлуатації.

Перелік документованої інформації, порядок та умови її надання підприємствами державним органам затверджується вищезазначеним законом. Реєстрація та облік інформаційних ресурсів здійснюється Комітетом з політики інформатизації при Президенті України. Порядок обліку інформації, терміни її зберігання в державних інформаційних ресурсах встановлюються законом. Порядок накопичення, зберігання та обробки документованої інформації з обмеженим доступом, правила її захисту і порядок доступу до неї визначаються органами державної влади, відповідальними за певний її вид.

Діловодство та документообіг можна вважати окремою галуззю діяльності, що забезпечує інформацією осіб у вигляді офіційних документів, які приймають рішення.

Документи, що використовуються на підприємстві, можна розділити на дві категорії: документи для автоматизації засновницької діяльності (електронна пошта, зауваження, листи, звіти і загальнодоступні бази даних) і документи, призначені для вирішення внутрішніх потреб (управління часом і ресурсами) або зовнішніх (маркетинг та обслуговування покупців) інформаційних завдань.

З документами виконуються наступні основні дії: створення, затвердження і використання.

Для кожного документа визначається дата і час створення, автор, статус (чернетка, робочий, затверджений та ін.) і гриф секретності. Після створення документ потрібно завізувати, процес затвердження документа залежить від специфіки документообігу і підрозділяється на строго формалізований (для кожного документа затверджений свій маршрут) і неформалізований (використовується відкритий маршрут). Після редагування та затвердження документ надходить до архіву, де доступний (залежно від грифу секретності) визначеній групі осіб.

Управління документообігом полягає в тому, щоб всі оновлення документів, що виконуються користувачем, проходили процес затвердження і фіксувалися. Метою створення електронного документообігу та діловодства є документальне та інформаційне забезпечення завдань управлінської діяльності. Впровадження системи електронного документообігу повинне забезпечити зберігання всіх версій документів і фіксувати всі дії, вироблені над ними: створення, рецензування, редагування, затвердження, списання в архів. Система електронного документообігу (СЕД) - це комплекс програм, створених для контролю і управління документами відповідно до правил обробки документів, зумовленими бізнес-процесами підприємства. Система електронного документообігу повинна відповідати таким вимогам:

- управляти процесом створення, збору, обробки та розповсюдження інформації;
- гарантувати надійне зберігання документів та їх описів, забезпечуючи роботу з паперовими та електронними документами і надаючи можливість їх перегляду;
- забезпечувати життєвий цикл документа (його створення, зберігання версій, оприлюднення, блокування доступу до нього, передачу документа для зберігання в архіві);
- забезпечувати можливість роботи з багатокомпонентними, багатоформатними документами, додатками до документів і різними його версіями;
- забезпечувати сканування документа і відновлення його тексту по зображенню;
- допускати завдання користувачем різних типів документів, створення і редагування карток (атрибутів) для них;
- підтримувати ієрархію категорій для ефективного пошуку документа і здійснювати пошук документів;
- забезпечувати розподіл доступу до документів на рівні окремих користувачів, по ролевому принципу і на основі ієрархічної структури організації;
- забезпечувати відкритий інтерфейс зі спеціалізованими, національними та іншими повнотекстовими пошуковими модулями;
- забезпечувати настройку на потреби користувача, в першу чергу реєстраційних карток документів;
- підтримувати технологію HSM;
- протоколювати всі події, пов'язані з роботою користувачів і самої системи, для чого необхідна наявність розвинених засобів адміністрування;
- підтримувати віддалений доступ до інформації;
- використовувати алгоритми шифрування при зберіганні і передачі даних;
- здійснювати цифровий підпис;
- містити засоби контролю виконання доручень;
- здійснювати інтеграцію з офісними програмами та інформаційними системами.

Вимоги, що пред'являються до архітектури СЕД:

- наявність виділеного сервера додатків;
- наявність надійного клієнта;
- підтримка доступу до документів з використанням браузерів;
- багатоплатформна для забезпечення масштабовності.

Вимоги, що пред'являються до відкритості та інтеграції СЕД з іншими системами:

- Інтеграція із засобами потокового введення документів;
- Інтеграція з офісними застосуваннями;
- Інтеграція з електронною поштою;
- Наявність розвиненого програмного інтерфейсу (API);
- Інтеграція із стандартними службами каталогів (наприклад, LDAP) для ведення і синхронізації списку користувачів системи;
- Можливість адаптації користувальницького інтерфейсу під конкретні завдання;
- Можливість доповнення системи власними спеціалізованими компонентами;
- Наявність докладного опису структури даних і засобів роботи з різними СУБД для зберігання атрибутів документів у разі використання зовнішньої бази даних.

СЕД в системі управління підприємством призначена для створення проектів документів та їх узгодження, електронної розсилки документів, реєстрації документів, контролю виконання розпоряджень, обліку службової кореспонденції, пошуку необхідних документів.

На рис. 1. показано місце електронного документообігу в системі управління підприємством.

Основні функції СЕД можна вважати забезпечення керованості і прозорості діяльності підприємства, накопичення знань та управління знаннями. У сучасному світі ці два завдання стають все більш критичними. Наприклад, у собівартості автомобілів лише 30% займають витрати виробництва, решта - це компенсація вартості розробки автомобіля (вартості діяльності інженерів і управлінців). Тому зниження собівартості полягає в оптимізації діяльності управлінського персоналу.

Ступінь ефективності використання СЕД визначається тим, наскільки документи (неструктурована інформація) визначають інформаційне наповнення діяльності підприємства.

У системах електронного документообігу документ являє собою основну одиницю інформації. Існування системи документообігу присвячено зберіганню документа з його властивостями та історією життя та забезпечення його життєдіяльності. Сучасні системи електронного документообігу підтримують всі етапи життєвого циклу документа. Життєвий цикл документа в СЕД складається з 4 етапів (рис. 2).

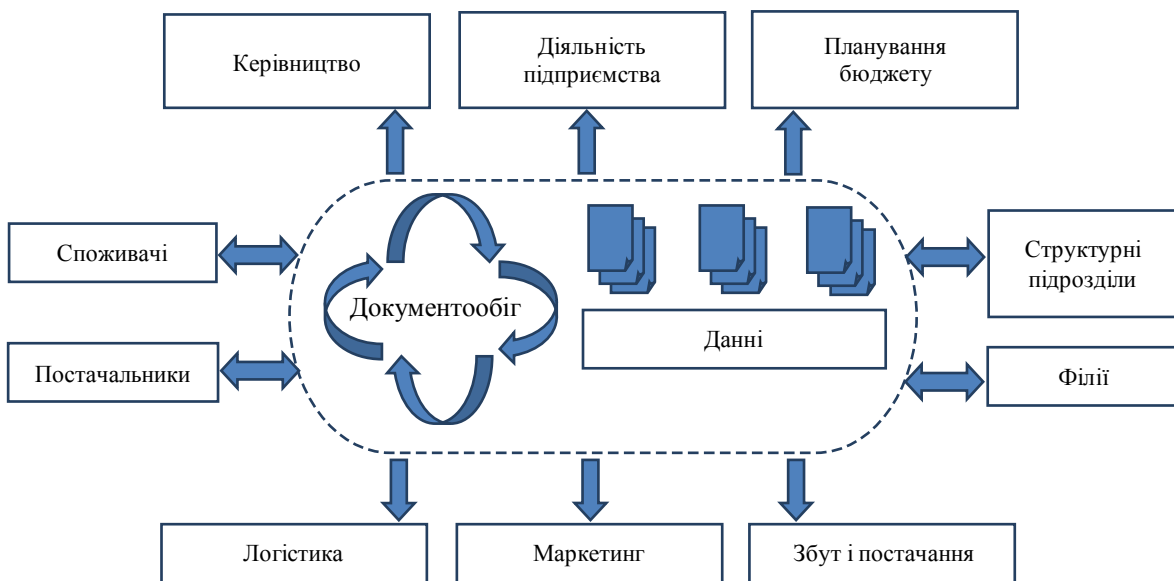


Рис. 1. Місце електронного документообігу в системі управління підприємством

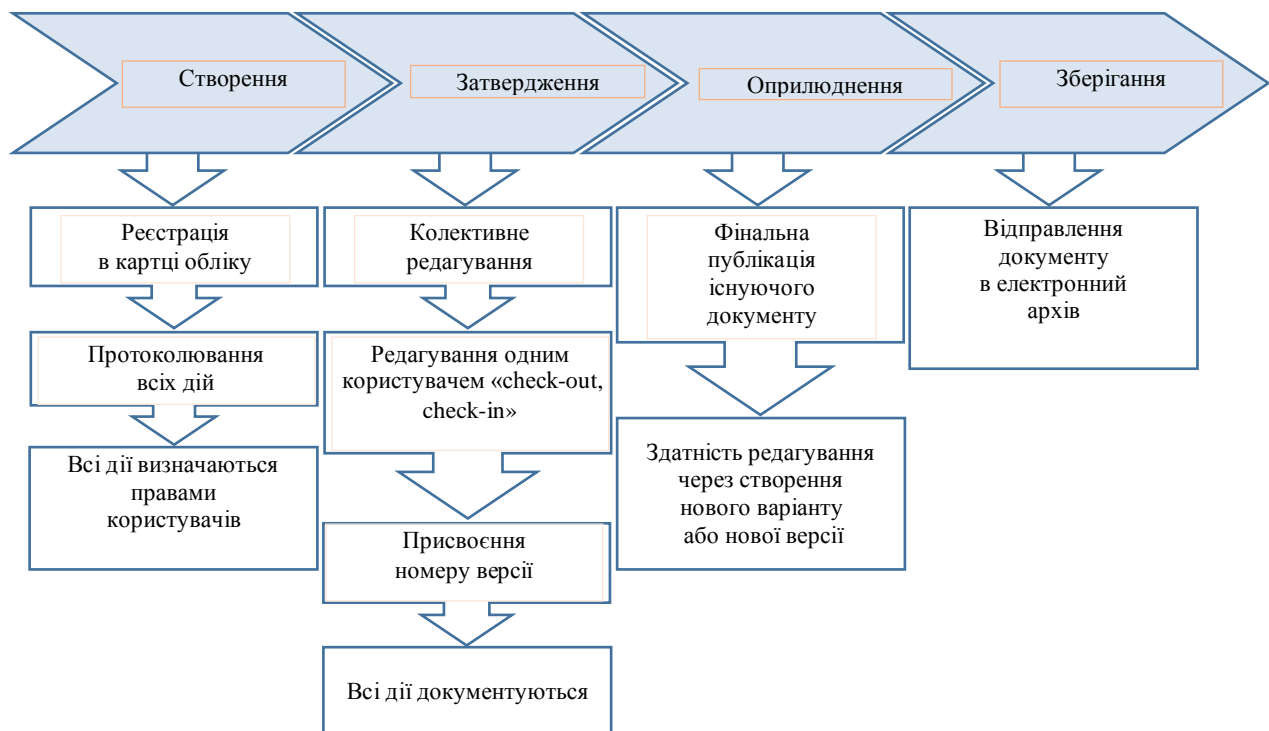


Рис. 2. Життєвий цикл документа в системі електронного документообігу

1-й етап: Створення. Документ при створенні реєструється в картці обліку: його не можна видалити, перейменувати або переписати поверх. Всі дії протоколюються і їх сліди залишаються. У разі необхідності система збереже всі попередні варіанти і видалені документи. Всі дії, які можуть бути пророблені над документами, визначаються правами, які дані користувачам, що дозволяє задати стратегію роботи з документами.

2-й етап: Затвердження. Будь-який документ починається з чернетки, який згодом колективно редагується. У СЕД для організації колективної робо-

ти над документом застосовується техніка блокування «check-out, check-in», щоб в певний момент документ міг редагувати тільки один чоловік. Завдяки цьому механізму виключається можливість створення локальних копій документа. Після редагування документа автоматично присвоюється новий номер версії, причому колишня версія документа зберігається і її можна відкрити, подивитися і редагувати. Всі дії учасників процесу документуються.

3-й етап: Оприлюднення. Це момент, після якого документ «вмирає». При необхідності редагуван-

ня на основі опублікованої версії створюється новий варіант документа і починається новий життєвий цикл. У різних системах СЕД виконання цієї функції відрізняється: створюється повністю новий документ або нова версія.

4-й етап: Зберігання. Після оприлюднення документ відправляється в електронний архів, де йому належить пробитим стільки часу, скільки передбачено регламентом організації.

Створення архіву являє собою складну задачу, залежну від потреб організації. Наприклад, документи, до яких часто звертаються, необхідно зберігати без допомоги архіваторів. Документи, які рідко використовуються – потрібно зберігати в більш стислих формах, тобто з використанням архіваторів.

Управління життєвим циклом інформації (information lifecycle management, ІЛМ) засновано на оцінці рівня значущості для підприємства тієї чи іншої інформації на кожному етапі її існування. Значимість визначається правилами і процедурами суб'єкта господарювання: співробітники, державні регулюючі органи, замовники і партнери впливають на бізнес-правила, виступаючи в ролі авторів різних типів інформації. СЕД управляють інформацією на основі цих правил, супроводжуючи її на всьому життєвому шляху.

Системи електронного документообігу містять такі обов'язкові типові компоненти:

- сховище атрибутів документів;
- сховище самих документів;
- компоненти, що здійснюють бізнес-логіку системи.

Сховище атрибутів документів призначено для зберігання набору полів (карток), що характеризують документ. Для кожного типу документа (договір, специфікація, лист та ін.) заводиться своя власна картка. Картки мають обов'язкові поля, загальні для всіх типів документів, і спеціальні поля, що відносяться до документів певного типу. Наприклад, загальні поля: унікальний номер документа, назва, автор, дата створення; спеціальні поля документа типу «договір»: дата підписання, термін дії, сума договору.

Типи документів можуть мати підтипи, що мають загальний набір строк, який вони успадковують від основного типу, і при цьому додаткові поля, унікальні для підтипу. Розвинена система управління документами може підтримувати досить велику вкладеність підтипів. Типізація документів, вибудовування їх ієрархії і проектування їх атрибутів є одним з найбільш важливих етапів у процесі створення і впровадження СЕД.

Додатково документам можна привласнювати категорії, причому один документ може одночасно належати кільком категоріям. Категорії шикуються в дерево категорій, наприклад, категорія «Юридичні документи», підкатегорії: «Закони», «Договори», «Накази» тощо. При цьому можна мати паралельну структуру по відділах, наприклад, категорія «Документи відділу продажів», підкатегорії: «Договори на продаж», «Рахунки» тощо. Документ «Договір на

продаж» одночасно належить до підкатегорій: «Договори» («Юридичні документи») і «Договори на продаж» («Документи відділу продажів»), які відносяться до різних гілок в ієрархії категорій.

У результаті з'являється можливість пошуку документа на основі його класифікації, причому один документ може зустрічатися будь-яку кількість у різних вузлах ієрархії. Для організації сховища використовуються більш ніж 50 різних баз даних. Всі вони відрізняються за різними критеріями та характеристиками, за кількістю даних, залежністю між собою, коштовні чи безоплатні, з підтримкою транзакцій, для роботи з декількома користувачами та самий головний критерій це відсутність збоїв.

Охарактеризувати сховища даних на підприємстві можливо по їх використанню.

1. Використання власного сховища. Завдяки цьому оператор підприємства може самостійно здійснювати зберігання документів, створювати ієрархії, використовувати алгоритми пошуку інформації в документах. Завдяки цьому, підприємство зможе самостійно обрати програму для роботи з базами даних на платній основі (DB2, Informix, Oracle, SQL Server) або з відкритим кодом (MySQL, Firebird, Postgre SQL).

2. Використання стандартних СУБД. Цей метод найбільш поширений, але він не гнучкий і виникає багато труднощів при переході з однієї версії на іншу.

3. Використання середовища, на якому побудована СУБД. При цьому методі здійснюються процеси резервного копіювання, процеси реплікації та засоби пошуків.

Для реалізації сховища документів існує декілька кардинальних підходів.

- Використання жорстких дисків. Зберігання здійснюється безпосередньо в файловій системі на HDD (harddiskdrive) та SSD (solid-statedrive). Недоліки SSDв тому, що при враженні диску неможливо встановити утрачену інформацію.

- Використання Flash накопичувача. Вони не довговічні, вразливі від електричних приладів струму.

- Використання оптичних дисків. На сьогоднішній день широко використовуються тільки CD та DVDдиски. При постійному їх використанні руйнується основа і велика вірогідність втрати даних.

- Використання CloudStorage (хмарні технології). Основні переваги в доступі до інформації з любого місця на землі та з любого приладу, маючи доступ до мережі Інтернет.

Для ідентифікації документа в СЕД використовується електронно-цифровий підпис як аналог власноручного підпису. Електронний цифровий підпис - це послідовність символів, отриманих в результаті криптографічного перетворення електронних даних, які додаються до блоку даних і дозволяють одержувачу перевірити їх джерело і цілісність і захиститися від підробки за допомогою симетричного ключа, при використанні якого для шифрування і розшиф-

ровки служить один і той же ключ (шифр, спосіб). Електронний підпис не може бути визнаний недійсним лише через те, що він має електронну форму або не ґрунтується на посиленому сертифікаті ключа [12,с.241].

Головною проблемою симетричного шифрування є конфіденційність передачі ключа від відправника до одержувача. Розкриття ключа в процесі передачі рівносильно розкриттю документа і надання зловмисникові можливості його підробити.

Важливу роль у системі електронного документообігу грає адміністратор системи, який забезпечує контроль за дотриманням абонентами єдиних правил роботи, бере участь у розборі конфліктних ситуацій, керує ключовою системою і підтримує у всіх абонентів довідники відкритих ключів в актуальному стані. Довідники змінюються регулярно при зміні списку учасників, у разі їх компрометації, при заміні ключів та ін.

Висновки. Питання організації системи електронного документообігу та ділового технологічного циклу, визначення найефективніших форм та методів документування управлінської діяльності та забезпечення системи організації та ведення службової документації на підприємствах є найбільш значущими в умовах використання комп'ютерної техніки. Технологічна подібність процесів дозволяє сформулювати однакові вимоги до документів і організації електронного документообігу. У зв'язку з цим рекомендації, викладені у цій роботі, можуть бути застосовані практично на будь-якому підприємстві або організації.

На підставі вищевикладеного слід зазначити, що при створенні системи електронного документообігу необхідно враховувати, що зміни відбуваються не лише при створенні й оформленні первинних документів, але і при прийманні-передачі їх, коли змінюється організація руху документів всередині підприємства.

За всіх змін електронний документообіг має виконувати три основні функції:

- доставку документів за призначенням;
- забезпечення працівників підприємства управлінською інформацією, що міститься в документах;
- проведення багаторівневого контролю над їх виконанням.

Усі ці функції, за умови впровадження системи електронного документообігу, може виконувати комп'ютерна програма. Користувач лише слідкує за діями програми відповідності реквізитів електронного документа прийнятими стандартами втручається у разі виявлення помилок, якщо програма не може виправити помилку.

Електронний документ має юридичну силу лише за наявності обов'язкових реквізитів, наявність яких є підставою для обліку такого документа. У Законі України «Про електронні документи та електронний документообіг»[1] зазначається, що «оригіналом електронного документа вважається

електронний примірник документа з обов'язковими реквізитами, у тому числі з електронним цифровим підписом автора». Проте переліку таких реквізитів, крім електронного підпису не наведено. Якщо спиратися на положення Закону України «Про бухгалтерський облік і фінансову звітність в Україні»[2], то там надається лише короткий перелік загальних реквізитів, що є достатніми лише для паперових документів.

Отже, переліку обов'язкових реквізитів електронного документа в жодному із згаданих Законів не наведено в повній мірі, хоча поняття обов'язкових реквізитів для юридичного підтвердження електронного документа є ключовим.

Таким чином, основними тенденціями розвитку системи електронного документообігу можна уявляти:

- підвищення ефективності пошуку інформації;
- інтеграція її із засобами оприлюднення в мережах,
- автоматичне сортування документів;
- впровадження засобів, що дозволяють здійснювати смисловий пошук інформації;
- інтелектуальне автоматичне редагування текстів.

При раціональній організації системи електронного документообігу підвищується продуктивність і ефективність праці, скорочуються витрати, пов'язані з функціонуванням апарату управління. Досконала система електронного документообігу важлива для становлення іміджу сучасної установи.

Л і т е р а т у р а

1. Закон України "Про електронні документи та електронний документообіг" від 22.05.2003 №851-IV (Редакція станом на 06.11.2014).
2. Закон України від 16.07.1999 р. № 996-ХІУ «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні» (зі змінами та доповненнями).
3. Порядок роботи з електронними документами у діловодстві та їх підготовки до передавання на архівне зберігання № 1886/5 від 11.11.2014р.
4. Податковий кодекс України (від 02.12.2010 р. №2755-VI, із змінами і доповненнями, включаючи останні зміни, внесені Законами України від 04.07.2012 р. №5043-VI, від 05.07.2012 р. №5083-VI, від 05.07.2012 р. №5091-VI, від 06.07.2012 р. №5180-VI).
5. "Державна система документального забезпечення управління. Основні положення. Загальні вимоги до документів і служб документального забезпечення". ГОСТ Р 51141 «Діловодство та архівна справа. Терміни та визначення».
6. Національний стандарт України "Державна уніфікована система документації. Уніфікована система організаційно-розпорядчої документації. Вимоги до оформлення документів" ДСТУ 4163 -2003.
7. Блощинська В.А. Сучасне діловодство: навч. посіб./В.А.Блощинська; М-во освіти і науки України, Ін-т менедж. та економіки «Галицька академія». - К.: Центр навчальної літератури, 2005.-319 с.
8. Боркус В. Системы документооборота: Что стоит за терминологией? [Электронный ресурс] / В.Боркус. - М., 2005.- Режим доступа: <http://intertrust.ru/articles/135>.

9. Діденко А.Н. Сучасне діловодство: навч. посіб. / А.Н.Діденко. - 5-те вид. перероб. і доп. - К.:Либідь, 2006.-2006 -384 с.
10. Івахненко С.В. Інформаційні технології в організації бухгалтерського обліку: історія, теорія, перспективи / С.В.Івахненко; Житомир. інженерно-технологічний інститут. - Житомир: АСА, 2001.-414с.
11. Ларин М.В. Электронный документооборот: что мешает его внедрению [Электронный ресурс] / М.В.Ларин. -М., 2005.-Режим доступа: <http://www.intertrust.ru/analyticles/58>.
12. Механізм забезпечення податкової самодостатності: монографія / Колектив авторів/ за наук. ред. Т.В.Калінеску. - Луганськ: вид-во СНУ ім.В.Даля, 2011. - 247с. (р.6.6. С.236-243).

References

1. Zakon Ukrainy "Pro elektronni dokumenti ta elektronniy dokumentooblog" vid 22.05.2003 #851-IV (RedaktsiYa stanom na 06.11.2014).
2. Zakon Ukrainy vid 16.07.1999 r. # 996-XIV «Pro buhgalterskiy obllk ta finansovu zvitnIst v Ukraini» (zI zminami ta dopovnenniyami).
3. Poryadok roboti z elektronnimi dokumentami u dIllovodstvi ta yih pidgotovki do peredavannya na arhivne zberigannya # 1886/5 vId 11.11.2014r.
4. Podatkoviy kodeks Ukrainy (vid 02.12.2010 r. #2755-VI. Iz zmInami I dopovnenniyami, vkluchayuchi ostanni zmIni, vnesenI Zakonami Ukrainy vid 04.07.2012 r. #5043-VI, vid 05.07.2012 r. #5083-VI, vid 05.07.2012 r. #5091-VI, vid 06.07.2012 r. #5180-VI).
5. "Derzhavna sistema dokumentatsiyogo zabezpechennya upravlinnya. Osnovni polozhennya. Zagalni vimogi do dokumentiv i sluzhb dokumentatsiyogo zabezpechennya". GOST R 51141 «Dilovodstvo ta arhivna sprava. Termina ta viznachennya».
6. Natsionalniy standart Ukrainy "Derzhavna unifikovana sistema dokumentatsiyi. Unifikovana sistema organizatsiyno-rozporjadchoyi dokumentatsiyi. Vimogi do ofornlyuvannya dokumentiv" DSTU 4163 -2003.
7. Bloshchinska V.A. Suchasne dilovodstvo: navch. posib. /V.A.Bloshchinska; M-vo osvIti i nauki Ukrainy, Inst. Menedzh. Ta ekonomiki «galitska akademiya». - k.:tsentr navchalnoyi literaturi,2005.-319 s.
8. Borkus V. Sistemy dokumentooborota: cht stoit za terminologiyey? [elektronniy resurs] / v.borkus.- m.,2005.- rezhim dostupa: <http://intertrust.ru/analyticles/135>.
9. Didenko A.N. Suchasne dilovodstvo: navch. posib. / A.N.Didenko. - 5-te vid.pererob. i dop.- K.:Libid, 2006.-2006 -384 s.
10. Ivahnenkov S.V. Informatsiyi tehnologiyi v organizatsiyi buhgalterskogo obliku: Istoriya. teoriya, perspektivi / S.V.Ivahnenkov; Zhitomir. Inzhenerno-tehnologichniy Institut. - Zhitomir:ASA,2001.-414s.
11. Larin M.V. Elektronniy dokumentooborot: chtomeshayet ego vnedreniyu [Elektronniy resurs] / M.V.Larin. -M., 2005.-Rezhim dostupa: <http://www.intertrust.ru/analyticles/58>.
12. Mehanizm zabezpechennya podatkovoyi samodostatnosti: monografiya / Kollektiv avtoriv/ za nauk. red. T.V.Kalinesku. - Lugansk: vid-vo SNU Im.V.Dalya, 2011. - 247s. (r.6.6. S.236-243).

Лариков В.Ю. Внедрение электронного документооборота в систему управления предприятием

В современных условиях хозяйствования вопросы организации системы электронного документооборота и делового технологического цикла и определение наиболее эффективных форм и методов документирования управленческой деятельности, а также обеспечение системы организации и ведения служебной документации на предприятиях являются наиболее значимыми.

В системах электронного документооборота документ представляет собой основную единицу информации. Создание системы электронного документооборота поддерживает все этапы жизненного цикла документа и предусматривает четыре этапа: создание, утверждение, обновление и хранение.

Основными тенденциями развития системы электронного документооборота можно считать: повышение эффективности поиска информации, интеграция ее со средствами обновления в сетях, автоматическая сортировка документов; внедрение средств, позволяющих осуществлять нужный поиск информации; интеллектуальное автоматическое редактирование текстов.

Создание современной системы электронного документооборота повысит производительность и эффективность труда и сократит расходы, связанные с выполнением задач аппарата управления.

Ключевые слова: документооборот, документирование, учет, система, управление, интерфейс, информационное обеспечение, жизненный цикл, создание, сбор, получение, хранение, архив, электронная подпись

Larikov Vadym. The implantation of electronic document in the enterprise management system

In modern conditions of managing the organization of the system of electronic document management and business process cycle and to determine the most effective forms and methods of documenting administrative activity, and providing a system of organization and management of official documents in enterprises are the most significant.

In systems of electronic documentation the document is the basic unit of information. Creating a system of electronic document management supports all phases of the document lifecycle, and includes four stages: creation, approval, publication and storage.

The main trends of developing of the electronic document management system can be considered: improving the efficiency of information retrieval, its integration with the means of publication in the networks, automatic sorting of documents; implementation of tools to carry out the necessary search for information; intelligent automatic text editing.

Creation of a modern electronic document management system will improve productivity and efficiency and reduce the costs associated with the implementation of the objectives of the management.

Keywords: document management, documentation, accounting, system management, interface, information technology, life cycle, create, collect, receive, store, archive, digital signature

Лариков В.Ю. к.е.н., доцент кафедри «Облік і аудит» Східноукраїнського національного університету імені Володимира Даля
audit2@ukr.net

Рецензент: д.е.н., проф. кафедри «Фінанси» СНУ ім. В.Даля Костирко Л.А.

Стаття подана 16.01.2015

УДК 336

CROWDFUNDING AS A TOOL FOR INVESTING ENTREPRENEURIAL VENTURES**Larikova T.****КРАУДФАНДІНГ ЯК ІНСТРУМЕНТ ІНВЕСТИВАННЯ ПІДПРИЄМНИЦЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ****Ларікова Т. С.**

This paper reports on possibilities of the proper implementation of crowdfunding in investing entrepreneurial ventures, and factors, which can influence on the success of the crowdfunding campaigns

Keywords: *Internet, crowdfunding, ventures, investment tools, social network, crowdsourcing, investors, campaign, success factors, prediction, automated tools*

Problem statement. New marketing paradigm and globalization of economy makes entrepreneurs look for new ways of investment their ventures. The Internet economy model opens new opportunities for attracting investor's funds using such significant tool as crowdfunding. To use such possibility successfully, entrepreneurs need to gain theoretical and practical crowdfunding knowledge and implement it properly.

Crowdfunding is relatively recent phenomena and can be discussed in perspective as transformative socio-technical innovation, which can bring harm or advance to human abilities to collaborate and create. It's necessary to provide scholar contribution to the current efforts in Human Computer Interaction (HCI) and give the possibility for designers to make a better system to support crowdfunding.

Analysis of recent research and publications. In spite of the fact that crowdfunding was coined as a new term several years ago, it is still remained a comparatively new phenomenon. Academic literature can be defined as particularly in its infancy on crowdfunding, and its phenomenon attracted more attention in recent time. It is launched by the success of crowdfunding platforms and tendency, which is described as limited access for many entrepreneurs to gain traditional resources to fundraising a project.

Crowdfunding and its possibility of successful applying for investment of entrepreneurial ventures describes in the works of such researchers as Agrawal A., An J., Belleflamme P., Freund R., Gerber E., Greenberg M. D., Howe, J., Hui J., Etter V., Lu C.T., Mitra T., Mollick E., Ordanini A., Rakesh V., Wash R., Xu A.

Based on the literature review author can conclude that in spite of big attention which is devoted to crowd-

funding phenomena there is still necessity to study success prediction features of crowdfunding. It can give the perspective to create automated tools for supporting crowdfunding campaigns and giving possibility for entrepreneurs to use this investment source in full measure.

Aim of the article. The main aim of the article is to help explaining the crowdfunding phenomenon complexity in general and specifically on the impact of social media on crowdfunding, researching investor's behaviours in the dynamic of the campaign. It is intended to get the appropriate understanding of crowdfunding and applying the phenomenon knowledge in applicable way.

Presentation of the basic research material. Crowdfunding gained the attention of researchers in different fields which are spreading from business, economic and sociology to computer science. Economists put their efforts on the investigation of pledging behavior and found that crowdfunding has the possibility to eliminate the friction of distance-related economy, nevertheless there is tendency that initial funding are going from friends and family [2, pp.-10].

To shed light on the current understanding of crowdfunding phenomena among scholars, the author examined the body of literature devoted to this topic. Such passage can be directed to being an important step, as gathered knowledge that will be the foundation for the building investment tool for entrepreneurial ventures. The first sight of the crowdfunding process gives a description of the main principles and the inner workings of crowdfunding. Further, the author will describe the main scientist works, which were made, about automated tools for prediction success in crowdfunding platforms.

To get complete understanding of the crowdfunding concept, it is necessary to find its origins. Crowdfunding can be determined as the component of a more comprehensive concept, which is crowdsourcing. The crowdsourcing idea had existed for a long time before it was introduced by the first definition. This concept was examined and determined as the action of institution or

company to put function into effect by employees one time and then outsource it to the undefined crowd of people using an open call [8, pp.1-4]. Crowdsourcing can be determined as dissemination of problem solving and got such benefits from the crowd as the variety of ideas, funds, content and highly valuable feedback.

It is necessary to obtain that crowdfunding in the distinction of crowdsourcing concept has the main intention to obtain the only asset from the crowd which is funds. The main feature of crowdfunding is defined as the funds are going from majority of people who are not proceeding as professional investors, but all of them acting as a crowd where every person makes a small contribution [3, pp. 585-609]. Crowdfunding basic definition is presented on Figure 1.

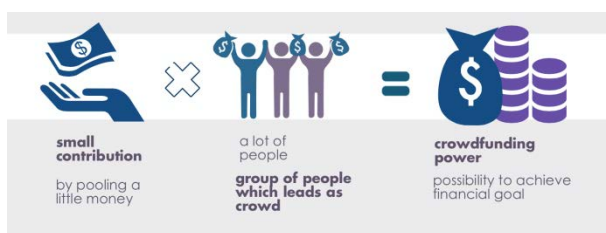


Fig. 1. Basic definition of crowdfunding

Crowdfunding can be determined as the bottom-up approach to finance innovations, which is combined with fields of economy, and sociology that is supposed to contain social aspects. Crowdfunding can be determined as the key to overcoming the barriers between sociology and economy with the interaction between social and financial capital [5, pp. 105–109]. Innovative, competitive market structures, technological progress, changing in government regulation forced to make strategic renewal in the current business model. Web 2.0 was identified as one of the most important reasons for the encouragement, which can be remarked in crowdfunding initiatives, and include such new elements as the money exchange which online community usually do not incorporate [6, pp. 1601–1606]. It can be determined that crowdfunding platforms give a virtual space for investors and creators in exchanging resources to provide in life their ideas. Web-based approach gives the possibility to expand individual efforts that creator need to rely on crowdfunding initiatives [5,6]. Crowdfunding novelty specifies its unknown results for companies and its consumers. Such questions as crowdfunding intermediaries function, the role of investors in crowdfunding initiatives and drivers of engagement still remain field for additional research. Therefore the main participants in crowdfunding are project creators or owners, investors and intermediaries which are crowdfunding platforms.

The complete definition was done and the term of crowdfunding was linked to wider concept of crowdsourcing and described it as open call which is making via Internet to supply sources of finance in the donation or exchanging forms of rewards or votes to provide support for initiatives of specific needs [3, pp. 585-609]. This concept shows that there has been a great shift in

the role of consumers in the marketing. Such evolution can be defined on the part of the concept of social trust. Knowledge which is available online becomes a trusted source and have the high influence on the everyday life of people. Opinions, which are provided by other users, becomes more relevant than marketing information which gave companies.

The basic rules, which are necessary to start the online community are gained from the wider concept of online communities [6, pp. 1601–1606]. It can be the addition to the basic pillars which represented in Figure 2.

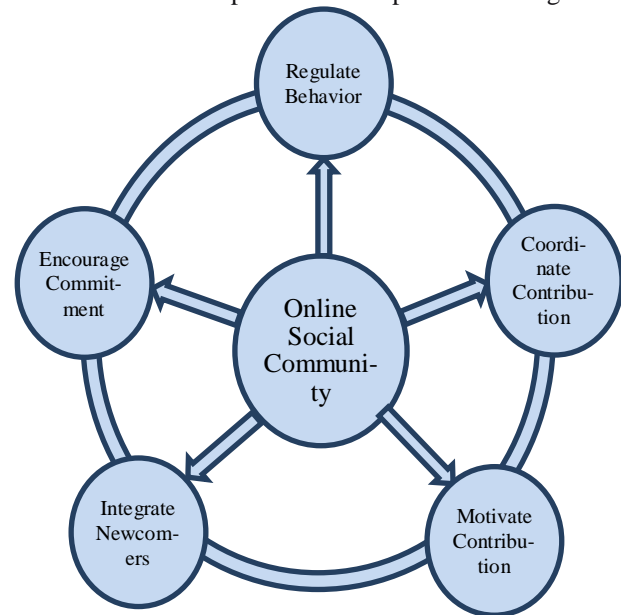


Fig. 2. Essential drivers for crowdfunding social community

Quality projects on crowdfunding platform attract backers who can be project’s facilitators and share it with external media and by this way increase buzz. Such concept lies in the center of crowdfunding and is applied to most crowdfunding platforms [12, pp.1-16]. The distant contributors are more responsive to accumulated funding level, which is already raised more than local investors [2, pp.1-10]. This argument supports the importance of communication tools and necessity of information delivery role in crowdfunding.

Many crowdfunding platforms use an all-or-nothing model, and it is highly important to complete the project for its creator. The most common reason for unsuccessful projects is the inability to create a network community and to find potential investors for the project. One of these reasons is a lack of understanding crowdfunding and predicting automated tools that can help to match potential investors.

There are several studies that are focused on the prediction factor success of the crowdfunding campaign. There are two categories of variables that are strongly connected to the success or failure of a campaign. They are described as preparedness that is included video existence, update numbers, spelling check; and social capital that is included the number of Facebook friends of the campaign creator. To study success

determinants researcher proceeded analysis of the odds of successful campaigns on Kickstarter using logistic regression [12, pp.1-16]. The predictability over time and in campaign dynamic was studied and showed how backers are tending to give larger donations in the case when it gives the possibility for a campaign to reach its goal [14, pp. 1-9]. The techniques of the natural language process were used to analyze phrases that are using in the launching campaign and determined them as success predictors. Such phases are related to principles of persuasion which are scarcity, reciprocity, social proof, liking, social identity, and authority [11, pp. 49-61]. The system that can predict the success of the campaign with 68% accuracy and used to its such attributes as tweets and times series money pledged [4, pp. 177-182]. Static attributes as predictors for success company were used and found that Support Vector Machine (SVM) at the starting of the company can predict the success with 68% accuracy as a baseline [7, pp. 1815-1820]. Project description updates were researched and determined that such updates can be influential on the success of crowdfunding campaigns [16, pp. 591-600]. The machine learning algorithm was used to make prediction investors to project at the launching of the campaign and achieved the high number of accuracy as 84% [1, pp. 261-270]. Such aspects as collaboration and community in crowdfunding were emphasized and described the motivation of supporters not just funding the project but promote and join the work to make it real [9, pp. 62-74]. Crowdfunding campaign dynamic development in the social network was studied and determined highly important impact of social media on crowdfunding projects [10, pp. 573-582]. The question was examined which set of features can determine the success of the project. These research was based on data mining techniques and focused on heterogeneous traits in crowdfunding [13, p.1-10].

Conclusions. As it is shown above, scholars are researching the new paradigm of crowdfunding and define that it heavily relies on networks. Crowdfunding brings together participants by the Internet means in such a way that was not addressed comprehensively by now. The conclusion is made that from benefits of social community influence on success and profit, there is a highly significant to identify right crowds for the entrepreneurs which are absolutely valuable for such extras. To build right social community is one of the most important factors in the crowdfunding area. Crowdfunding human part is weightily impacted to the projects success as it is a signaling process which is made its core.

The conclusion is followed from above sections that previous research shows intentions of computer scientists focused on researching such crowdfunding issues as predicting the success of crowdfunding projects, motivations of backers to make funds, social impact on crowdfunding process. Literature research gave to the author confidence that there is still a necessity in the automatic tool for matching investors with projects, whether it will have success or not. Previous works help

the author to understand and present crowdfunding motivation, factors which can impact on the success of the campaign and the main problems of the campaign creator that can be aroused during the whole crowdfunding process. All knowledge about research crowdfunding phenomena, which was gotten from literature investigation, can be used to provide right decision in using crowdfunding as the investment tool for business.

References

1. An J. & Quercia, D. & Crowcroft, J. (2014). 'Recommending investors for crowdfunding projects.' In Proceedings of the 23rd international conference on World wide web, pp. 261-270. International World Wide Web Conferences Steering Committee.
2. Agrawal A. & Catalini C. & Goldfarb A. (2010) The Geography of Crowdfunding. NET Institute Working Paper No. 10-08.
3. Belleflamme P. & Lambert T. & Schwienbacher A. (2014) 'Crowdfunding: Tapping the right crowd', Journal Of Business Venturing, 29, pp. 585-609, ScienceDirect, EBSCOhost.
4. Etter, V. & Grossglauser, M. & Thiran, P. (2013). 'Launch hard or go home!': predicting the success of Kickstarter campaigns.' In Proceedings of the first Association for Computing Machinery (ACM) conference on Online social networks (pp. 177-182). Association for Computing Machinery (ACM).
5. Freund, R. (2010) 'How to Overcome the Barriers Between Economy and Sociology With Open Innovation, Open Evaluation and Crowdfunding?' *International Journal of Industrial Engineering and Management*, 1 (3), pp. 105-109.
6. Gerber, E.; Kuo, P. Y. (2012). 'Design principles. crowdfunding as a creativity support tool.' In Proceeding CHI '12 Extended Abstracts on Human Factors in Computing Systems, pp. 1601-1606. Association for Computing Machinery (ACM).
7. Greenberg, M. D., Pardo, B., Hariharan, K., & Gerber, E. (2013). 'Crowdfunding support tools: predicting success & failure.' In CHI'13 Extended Abstracts on Human Factors in Computing Systems (pp. 1815-1820). Association for Computing Machinery (ACM).
8. Howe, J. (2006) The Rise of crowdsourcing. In Wired magazine 14 (6), pp.1-4. [Online] Available online at <http://www.wired.com/wired/archive/14.06/crowds.html>.
9. Hui, J. S. & Greenberg, M. D., & Gerber, E. M. (2014, February) 'Understanding the role of community in crowdfunding work.' In Proceedings of the 17th Association for Computing Machinery (ACM) conference on Computer supported cooperative work & social computing, pp. 62-74. Association for Computing Machinery (ACM).
10. Lu, C.-T.; Xie, S.; Kong, X.; & Yu, P. S. (2014) 'Inferring the impacts of social media on crowdfunding.' In Proceedings of the 7th Association for Computing Machinery (ACM) international conference on Web search and data mining, pp. 573-582. Association for Computing Machinery (ACM).
11. Mitra, T., & Gilbert, E. (2014) 'The language that gets people to give: Phrases that predict success on Kickstarter.' In Proceedings of the 17th Association for Computing Machinery (ACM) conference on Computer supported cooperative work & social computing, pp. 49-61. Association for Computing Machinery (ACM).

12. Mollick, E. (2014). 'The dynamics of crowdfunding: An exploratory study.' *Journal of Business Venturing*, 29(1), pp.1-16.
13. Rakesh, V., Choo, J., & Reddy, C. K. (2015, April). Project Recommendation Using Heterogeneous Traits in Crowdfunding. In *Ninth International AAAI Conference on Web and Social Media*.
14. Wash R. (2013) 'The value of completing crowdfunding projects.' In ICWSM'13: 7th International Association for the Advancement of Artificial Intelligence(AAAI) Conference on Weblogs and Social Media.
15. Wirtz, B. W.& Schilke, O.& Ullrich, S. (2010) 'Strategic Development of Business Models: Implications of the Web 2.0 for Creating Value on the Internet.' *Long Range Planning*. Volume 43, Issues 2–3, Pages 143–462.
16. Xu, A.& Yang X.& Rao H.& Fu, W.-T.& Huang, S.-W.& Bailey, B. P. (2014) Show me the money!: an analysis of project updates during crowdfunding campaigns. In *Proceedings of the 32nd annual ACM conference on Human factors in computing systems*, pp. 591–600. ACM.

Ларикова Т.С. Краудфандинг как инструмент инвестирования предпринимательской деятельности

В статье приведены возможности использования краудфандинга в инвестировании предпринимательской деятельности и факторы, которые могут повлиять на успех инвестиционных кампаний с использованием краудфандинга.

В работе представлены исследования новейших информационных технологий, которые создают базу для определения мотивации к участию в краудфандинговом процессе. Изучены факторы, которые влияют на успех кампании и определены основные проблемы, которые могут возникнуть в ходе проведения краудфандинговой кампании. Для того, чтобы объяснить феномен краудфандинга в целом, влияние на него социальных медиа, было изучено поведение инвесторов в процессе проведения конкретной кампании.

Проанализированы основные инструменты, которые могут быть полезны предпринимателям при подготовке и проведении краудфандинговой кампании. В ходе проведения анализа была выявлена необходимость создания автоматизированной системы для подбора проектов и инвесторов, которая поможет существенно улучшить качество использования краудфандинга для инвестирования предпринимательской деятельности.

Полученные знания в ходе исследования феномена краудфандинга и выводы представленные в данной ста-

тье, могут быть использованы для обеспечения принятия правильного бизнес решения в вопросе применения краудфандинга, как инвестиционного инструмента.

Ключевые слова: Интернет, краудфандинг, краудсорсинг, предприятие, инвестиционные инструменты, мотивация, социальные сети, инвесторы, инвестиции, автоматизированные инструменты.

Ларикова Т.С. Краудфандинг як інструмент інвестування підприємницької діяльності

В статті наведені можливості використання краудфандинга в інвестуванні підприємницької діяльності та чинники, які можуть вплинути на успіх інвестиційних кампаній з використанням краудфандинга.

У роботі представлені дослідження новітніх інформаційних технологій, які створюють базу для визначення мотивації до участі у краудфандинговому процесі. Вивчені чинники, які впливають на успіх кампанії і визначені основні проблеми, які можуть виникнути в ході проведення краудфандингової кампанії. Для того, щоб пояснити феномен краудфандинга в цілому, і вплив на нього соціальних медіа, було вивчено поведінку інвесторів в процесі проведення конкретної кампанії.

Проаналізовані основні інструменти, які можуть бути корисні підприємцям при підготовці і проведенні краудфандингової кампанії. У ході проведення аналізу була виявлена необхідність створення автоматизованої системи для підбору проектів та інвесторів, що може істотно поліпити якість використання краудфандинга для інвестування підприємницької діяльності.

Отримані знання в ході дослідження феномену краудфандинга і висновки представлені у цій статті, можуть бути використані для забезпечення прийняття правильного бізнес рішення в питаннях застосування краудфандинга, як інвестиційного інструменту.

Ключові слова: Інтернет, краудфандинг, краудсорсинг, підприємство, інвестиційні інструменти, мотивація, соціальні мережі, інвестори, інвестиції, автоматизовані інструменти.

Larikova T. Master of Science in Information Technology
Liverpool University
audit2@ukr.net

Рецензент: д.е.н., проф. кафедри «Фінанси» СНУ ім. В.Даля Костирко Л.А.

Стаття подана 27.01.2015

УДК 657.44

ОБЛІК ФІНАНСОВИХ РЕЗУЛЬТАТІВ ВІД ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

Лубенченко О.

ACCOUNTING FINANCIAL RESULTS OF FOREIGN OPERATION COMPANY

Lubenchenko O.

У статті визначено сутність, роль та особливості процесу організації обліку фінансових результатів як елементу загальної системи управління підприємством в сучасних умовах. Розкрито нормативно-правове забезпечення обліку фінансових результатів та обґрунтовано порядок формування фінансових результатів з урахуванням специфіки зовнішньоекономічної діяльності підприємств. Наведено елементи, які включаються до звіту про фінансовий результат. Запропонована модель організації бухгалтерського обліку фінансових результатів, яка деталізує послідовність організації обліку у розрізі елементів за двома аспектами: облік доходів та витрат

Ключові слова: фінансові результати, дохід, прибуток, витрати, організація обліку, зовнішньоекономічна діяльність.

Постановка проблеми. Згідно з Законом України «Про зовнішньоекономічну діяльність» від 16.04.1991 N 959-ХІІ зі змінами і доповненнями – це діяльність суб'єктів господарської діяльності України та іноземних суб'єктів господарської діяльності, побудована на взаємовідносинах між ними, що має місце як на території України, так і за її межами. При складанні фінансової звітності виділяють - операційну, інвестиційну і фінансову діяльність. За НП(С)БО 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності»: операційна діяльність – основна діяльність підприємства, а також інші види діяльності, які не є інвестиційною чи фінансовою діяльністю; інвестиційна діяльність – придбання та реалізація тих необоротних активів, а також тих фінансових інвестицій, які не є складовою частиною еквівалентів грошових коштів; фінансова діяльність – діяльність, яка призводить до змін розміру і складу власного та позикового капіталів підприємства. І зовнішньоекономічну діяльність можливо розглядати через призму операційної, інвестиційної і фінансової діяльності.

Фінансові результати є надзвичайно важливим показником для суб'єкта господарювання, адже в них відображаються всі сторони діяльності підприємства. Від фінансових результатів, їх достовірного обліку, контролю та аудиту залежить фінансово-майновий стан та ефективність діяльності підприємства.

В сучасних умовах існує ряд проблем у системі обліку фінансових результатів, яку призводять до викривлення облікових даних та їх низької якості.

Аналіз наукових досліджень та публікацій.

Значний внесок у вивчення теорії, організації та методології обліку фінансових результатів діяльності підприємств зробили такі вітчизняні науковці як: Бутинець Ф.Ф. [4], Голов С.Ф. [5], Сопко В.В. [8], Пушкар М.С. [7], Ковальчук О. В. [9], Фецович Т.Р. [13].

Метою статті є визначення сутності фінансових результатів діяльності підприємства та дослідження особливостей їх формування, зокрема формування фінансових результатів від зовнішньоекономічної діяльності.

Виклад основного матеріалу. У сучасних умовах розвитку економіки серед комплексу проблем бухгалтерського обліку важливе місце займає питання формування, обліку та відродження у звітності фінансових результатів господарюючих суб'єктів, оскільки фінансовий результат є одним з найважливіших економічних показників, який узагальнює результати господарської діяльності підприємства і надає комплексну оцінку її ефективності.

Фінансовий результат може бути вираженим у вигляді прибутку або збитку. Прибутковість діяльності виступає визначальним фактором фінансової безпеки підприємства, оскільки за рахунок прибутку можна збільшити власний капітал, сформувати достатній резервний фонд, застрахувати основні ризики, розширити виробництво [3]. В обліку фінансових результатів існує багато спірних питань, що пов'язане з частими змінами законодавства, як бухгалтерського, так і податкового. Це стосується, насамперед, доходів та витрат, які формують фінансовий результат діяльності підприємства. На сьогодні розраховують два види прибутку (збитку):

1) бухгалтерський (обліковий), який визначається у формі № 2 "Звіт про фінансові результати" як різниця між доходами та витратами за всіма видами діяльності;

2) прибуток, що оподатковується (податковий), який визначається в податковому обліку і відображається в декларації про прибуток підприємства [3].

З 1 січня 2015 розділ III «Податок на прибуток підприємств» Податкового кодексу України (ПКУ) викладено в новій редакції, згідно з якою оподатковуваний прибуток визначається на підставі даних бухгалтерського обліку, фінансової звітності про доходи і витрати, і даних про фінансовий результат до оподаткування (п. 44.2 ст. 44 гл. 1 розд. II ПКУ). Контролюючі органи будуть приділяти пильну увагу бухгалтерського обліку. До 2015 року ні бухгалтери, ні контролюючі органи не приділяли особливої уваги тонкошам бухгалтерського обліку. Виняток становили бухгалтери підприємств, звітність яких підлягала обов'язковій аудиторській перевірці. Однак, обов'язковий аудит не рятує від податкових перевірок. Контролюючі органи мають право піддавати сумніву висновки аудиторів і робити власні.

Згідно з підпунктами 20.1.43 і 20.1.44 п. 20.1 ст. 20 розд. I ПКУ, посадові особи контролюючого органу отримують право проводити перевірку бухгалтерських документів, розрахунків та інших документів, пов'язаних з нарахуванням податку на прибуток і правильність ведення бухгалтерського обліку відповідно до національних положень (стандартів) бухгалтерського обліку або міжнародних стандартів фінансової звітності.

Співробітників Державної фіскальної служби України буде цікавити чи не занижені доходи і чи не завищені витрати.

Для цілей оподаткування згідно з пп. 14.1.54 п. 14.1 ст. 14 розд. I ПКУ дохід з джерел походження в Україні – це будь-який дохід, отриманий резидентом або нерезидентом від будь-яких видів їх діяльності на території України. Дохід, отриманий з джерел за

межами України, відповідно до пп. 14.1.55 п. 14.1 ст. 14 розд. I ПКУ – це будь-який дохід, отриманий резидентами, у тому числі від будь-яких видів їх діяльності за межами митної території України, включаючи проценти, дивіденди, роялті та будь-які інші види пасивних доходів, спадщину, подарунки, вигрші, призи, доходи від виконання робіт (надання послуг) за цивільно-правовими та трудовими договорами, від надання резидентам в оренду (користування) майна, розташованого за межами України, включаючи рухомий склад транспорту, приписаного до розташованих за межами України портів, доходи від продажу майна, розташованого за межами України, дохід від відчуження інвестиційних активів, у тому числі корпоративних прав, цінних паперів і т.д.; інші доходи від будь-яких видів діяльності за межами митної території України або території, не-підконтрольних контролюючим органам.

Що ж стосується поняття «витрати», то пп. 14.1.30 п. 14.1 ст. 14 розд. I ПКУ України, яким давалося визначення цього терміна, з тексту ПКУ з 01.01.2015 р виключений Законом від 28 грудня 2014 р. N 71-VIII «Про внесення змін до Податкового кодексу України та деяких законодавчих актів України відносно податкової реформи»

Базою для розрахунку оподаткованого прибутку є фінансовий результат діяльності підприємства до оподаткування, який відображається у Звіті про фінансові результати (звіті про сукупний дохід), складеному відповідно до вимог НП(С)БО 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності» з урахуванням корегувань, що визначені розд. III ПКУ.

Згідно НП(С)БО 1 у Звіті про фінансові результати (звіті про сукупний дохід) підприємства відображається наступні види доходів і витрат (рис. 1).

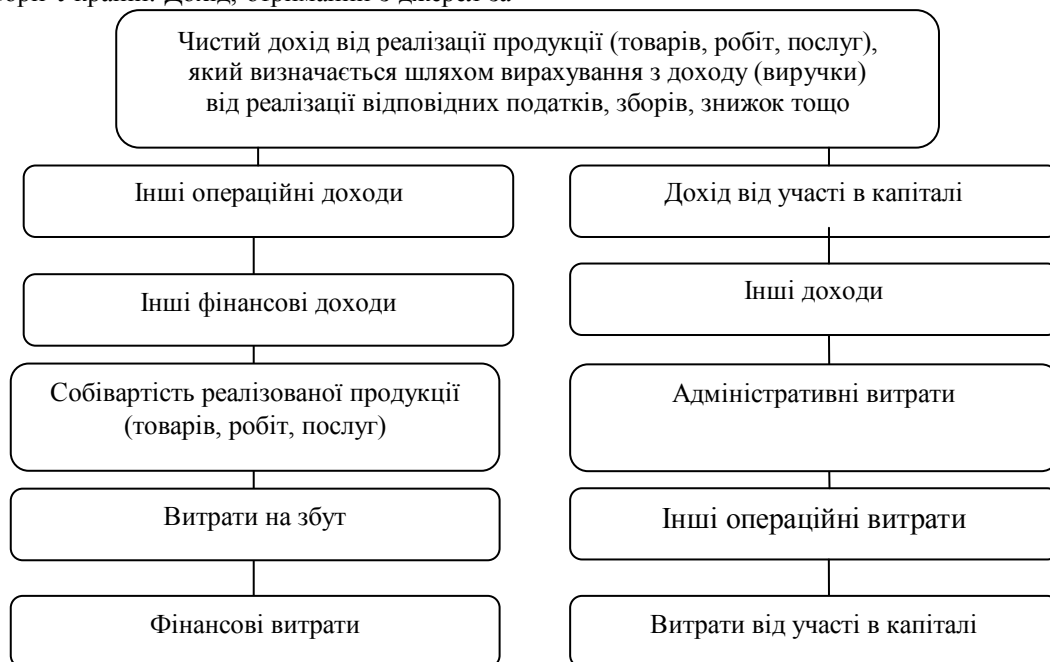


Рис. 1. Елементи, які включаються до Звіту про фінансовий результат (звіту про сукупний дохід)

Дохід і витрати від зовнішньоекономічної діяльності можуть бути визнані доходом і витратами від операційної діяльності, від інвестиційної і фінансової діяльності, в залежності від сутності господарських операцій. Окремо при формуванні фінансових результатів обліковуються курсові різниці та відображаються у Звіті про фінансові результати (звіті про сукупний дохід). Так, у статті «Інші операційні доходи» відображаються суми інших доходів від операційної діяльності підприємства, крім чистого доходу від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг), зокрема, дохід від операційних курсових різниць.

У статті «Інші операційні витрати» відображаються втрати від операційних курсових різниць. У статті «Інші доходи» відображається дохід від неопераційних курсових різниць, тобто різниць, які виникають під час інвестиційної і фінансової діяльності. Відповідно, у статті «Інші витрати» відображаються втрати від не операційних курсових різниць.

Як вбачається з рис. 1, наприкінці року, фінансовий результат від всіх видів діяльності має бути реформований, як нерозподілений прибуток або непокритий збиток підприємства. Узагальнений фінансовий результат є індикатором якості менеджменту.

При цьому, згідно з останнім абзацом пп. 134.1.1 п. 134.1 ст. 134 розд. III ПКУ, для цілей оподаткування в річний дохід включаються елементи (див. рис. 2).

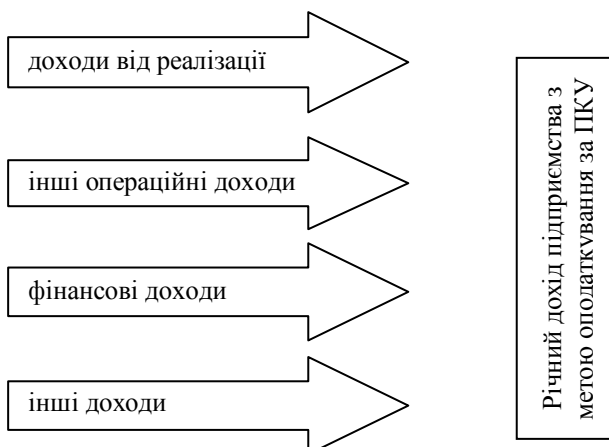


Рис. 2. Доходи, які включаються в річний дохід з метою оподаткування

Як бачимо, дохід від участі в капіталі для цілей оподаткування не враховується.

Для узагальнення інформації про доходи від інвестицій, які здійснені в асоційовані, дочірні або спільні підприємства та облік яких ведеться за методом участі в капіталі призначений рахунок 72 "Дохід від участі в капіталі". За кредитом цього рахунку відображається дохід, пов'язаний зі збільшенням частки інвестора в чистих активах об'єкта інвестування.

Дохід, отриманий від інвестицій в асоційовані, дочірні або спільні підприємства, облік яких ведеться методом участі в капіталі, відображається в статті "Дохід від участі в капіталі" Звіту про фінансові результати (звіту про сукупний дохід). У Звіті про фінансові результати також відображається валовий прибуток (збиток), як різниця між чистим доходом (виручкою) від реалізації і собівартістю реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг) і прибуток (збиток) від операційної діяльності, яка визначається як алгебраїчна сума валового прибутку (збитку), іншого операційного доходу, адміністративних витрат, витрат на збут та інших операційних витрат. Отже, починаючи з 2015 року всі витрати, які згідно з бухгалтерськими правилами включаються до витрат без обмежень відносяться і на "податкові" витрати.

Звернемося до бухгалтерського обліку фінансових результатів.

Облік фінансових результатів здійснюється на фінансово-результативному рахунку 79 "Фінансові результати", на якому збираються всі затрати, доходи (прибутки і збитки) підприємства, які групуються в аналітичному обліку за характером прибутків і збитків. Рахунок 79 "Фінансові результати" на кінець звітного періоду закривається (сальдо відсутнє). Сальдо рахунку при його закритті списується на рахунок 44 «Нерозподілені прибутки (непокриті збитки)». Рахунок 79 має три субрахунки:

- 791 «Результат операційної діяльності»
- 792 «Результат фінансових операцій»
- 793 «Результат іншої діяльності»

Фінансовий результат від зовнішньоекономічної діяльності буде визначатися за правилами бухгалтерського обліку.

У кредит рахунку 79 списуються доходи, в дебет – суми витрат від усіх видів діяльності, а також сума нарахованого податку на прибуток, що представлено на рис. 3.

Для розкриття суті поняття фінансових результатів на підприємствах розглянуто основні характеристики прибутку підприємств і його вплив на розвиток економічних процесів, на підприємствах (рис. 4).

Загальний фінансовий результат є результатом від операційної, інвестиційної та фінансової діяльності. Управлінський персонал повинен мати чітке розуміння етапів формування прибутку. В цьому йому допоможе бухгалтерський облік.

Автором визначені етапи організації бухгалтерського обліку фінансових результатів, що представлені у вигляді моделі (рис.5).

Впровадження вищезазначених етапів організації обліку фінансових результатів надає можливість своєчасно реагувати на зовнішні і внутрішні загрози щодо неотримання прибутку.

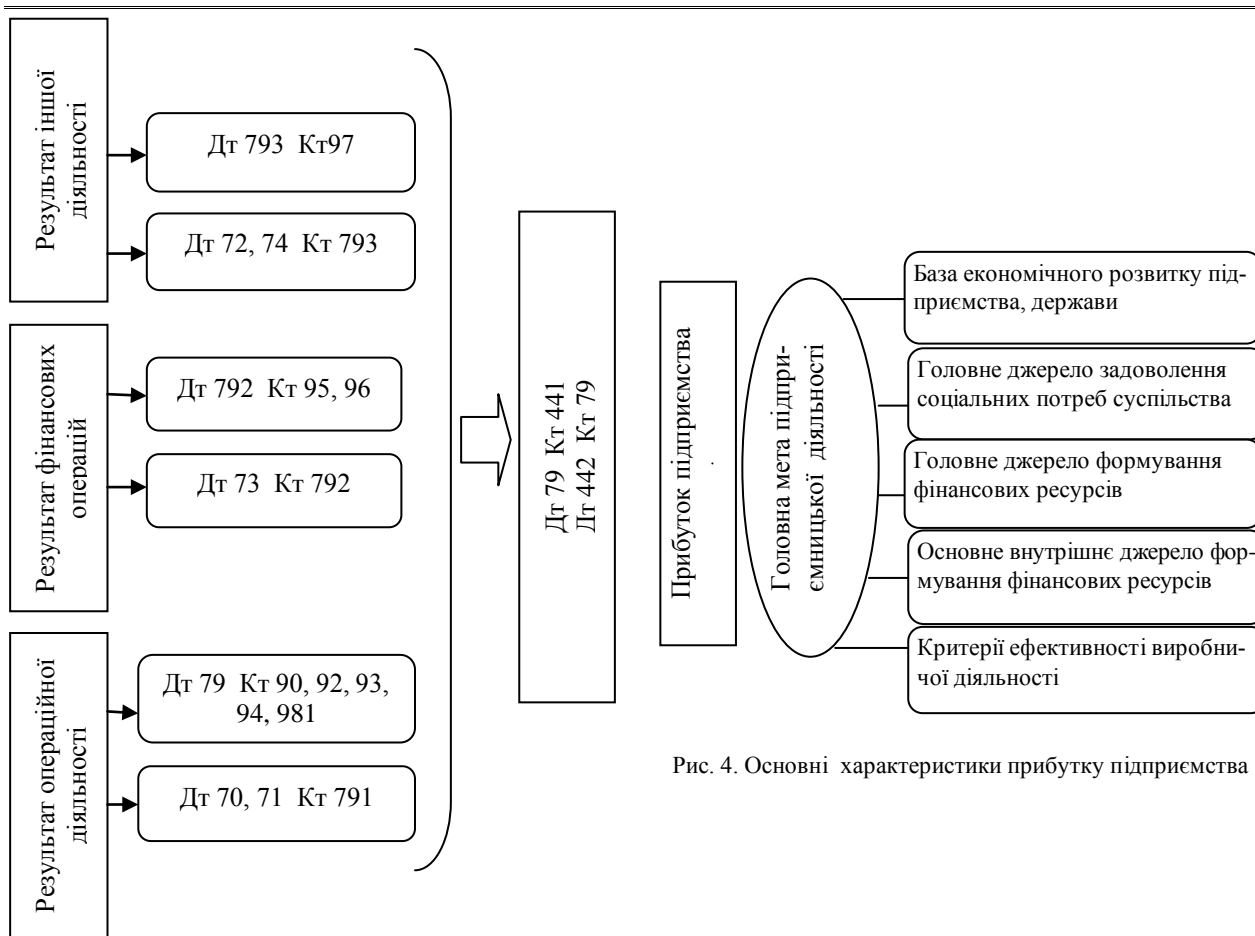


Рис. 4. Основні характеристики прибутку підприємства

Рис. 3. Кореспонденції рахунку 79 «Фінансові результати»

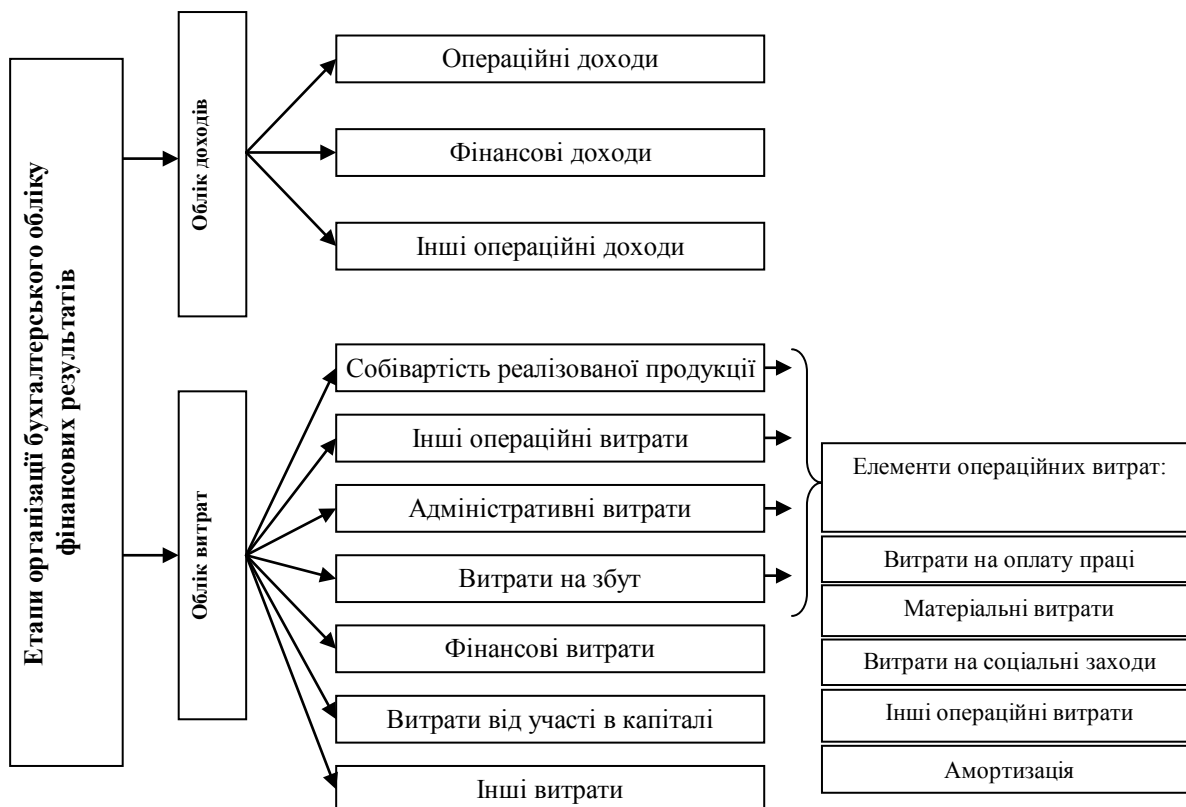


Рис. 5. Модель організації бухгалтерського обліку фінансових результатів

Висновки та пропозиції. Отже, на основі дослідження теоретичних аспектів обліку, аналізу та аудиту фінансових результатів автор дійшов до таких висновків: фінансовий результат є одним з найважливіших економічних показників, який узагальнює усі результати господарської діяльності та надає комплексну оцінку ефективності цієї діяльності. Податковий облік фінансових результатів діяльності підприємств майже наближений до бухгалтерського обліку, але все таки має певні різниці, що визначені Податковим кодексом України. Зовнішньоекономічна діяльність суб'єкта господарювання має розглядатися, як операційна, інвестиційна або фінансова діяльність в залежності від сутності господарчої операції. Зовнішньоекономічна діяльність є дуже складною з точки зору організації обліку і аудиту. Ця обставина значною мірою підвищує відповідальність бухгалтерських служб.

Система обліку фінансових результатів є необхідною та важливою частиною функціонування підприємств. Формування фінансових результатів визначається широким колом факторів, які віддзеркалюють усі аспекти фінансово-господарської діяльності підприємств. При цьому недоцільно і неможливо поділяти ці фактори на основні та другорядні. Кожен з них може, як забезпечити високий рівень прибутку, так і спричинити істотні збитки.

Дослідження питань щодо формування та обліку фінансових результатів діяльності є достатньо актуальними і багато в чому їх вирішення вплине на зміцнення економічного стану підприємства.

Подальші дослідження передбачають розкриття методичних основ аудиту фінансових результатів зовнішньоекономічної діяльності підприємств.

Л і т е р а т у р а

1. Про бухгалтерський облік і фінансову звітність в Україні : Закон України від 12.05.2011 р. № 3332-VI [Електронний ресурс]. – Режим доступу <http://zakon.rada.gov.ua/>.
2. Інструкція № 291 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://search.ligazakon.ua/>
3. Актуальні проблеми обліку, аналізу та аудиту в Україні [Електронний ресурс]. Режим доступу <http://ea.donntu.edu.ua:8080/jspui/bitstream/123456789/11763/1/konferen.2012.pdf>.
4. Бутинець Ф.Ф., Бондар В.П. Звітність підприємства. – Житомир: ЖДТУ, 2005. – 427 с
5. Голов С. Ф. Фінансовий облік: підручник / С. Ф. Голов, В. М. Костюченко, І. Ю. Кравченко, Г. А. Ямборко. - К : Лібра, 2005 -976с.
6. Дмитренко А. В. Класифікація видів діяльності як основа обліку доходів і витрат від спільної діяльності / А. В. Дмитренко // Економіка і регіони. – 2008. – № 3. – С.125–127.
7. Пушкар, М. С. Фінансовий облік [Текст] : Підручник / М. С. Пушкар. –Тернопіль: Карт-бланш, 2002. – 628 с.
8. Сопко В. М. Бухгалтерський облік : навч. посібн. / В. М. Сопко. – К. : КНЕУ, 2000. – 208 с.
9. Ковальчук О. В. Удосконалення методики обліку фінансових результатів / О. В. Ковальчук // Інвестиції: практика та досвід. – 2009. – № 7. – С. 30–32.

10. Лень В. С. Бухгалтерський облік у галузях економіки: Навч. посібник. – К. : Знання-Прес, 2005. – 491 с.
11. Лишиленко О. В. Бухгалтерський фінансовий облік. — К.: Центр навчальної літератури, 2005. — 528 с.
12. Уткіна Н. В. Облік і контроль фінансових результатів діяльності підприємств (на прикладі підприємств пивоварної галузі України): теорія, методика, організація: автореферат дис. На здобуття наук. ступ. канд. екон. наук: спец. 08.00.09 – Бухгалтерський облік, аналіз та аудит (за видами економічної діяльності) / Н. В. Уткіна. – Київ, 2008. – 21 с.
13. Фецович, Т.Р. Формування фінансових результатів підприємств [Електронний ресурс] / Т. Р. // Вісник Львівської комерційної академії. – 2011. – Вип.36. – С.407-411.
14. Шипіна С. Б. Фінансові результати як об'єкт внутрішнього контролю / С. Б. Шипіна // Проблеми теорії та методології бухгалтерського обліку, контролю і аналізу: міжнародний збірник наукових праць. – Житомир : ЖДТУ, 2012. – Вип. 1 (22). – С. 400–408.

References

1. Pro bukhgalters'kyu oblik i finansovy zvitnist' v Ukraini : Zakon Ukrainy vid 12.05.2011 r. # 3332-VI [Elektronnyy resurs]. – Rezhym dostupu <http://zakon.rada.gov.ua/>.
2. Instruksiya # 291 [Elektronnyy resurs]. – Rezhym dostupu : <http://search.ligazakon.ua/>
3. Aktual'ni problemy obliku analizu ta audytu v Ukraini [Elektronnyy resurs].Rezhym dostupu <http://ea.donntu.edu.ua:8080/jspui/bitstream/123456789/11763/1/konferen.2012.pdf>. Butynets' F.F., Bondar V.P. Zvitnist' pidpryyemstva. – Zhytomyr: ZhDTU, 2005. – 427 s
5. Holov S. F. Finansovyy oblik: pidruchnyk / S. F. Holov, V. M. Kostyuchenko, I. Yu. Kravchenko, H. A. Yamborko-K : Libra, 2005 -976s.
6. Dmytrenko A. V. Klyasifikatsiya vydiv diyal'nosti yak osnova obliku dokhodiv i vytrat vid spil'noyi diyal'nosti / A. V. Dmytrenko // Ekonomika i rehiony. – 2008. – # 3. – S. 125–127.
7. Pushkar, M. S. Finansovyy oblik [Tekst] : Pidruchnyk / M. S. Pushkar. –Тернопіль: Kart-blansh, 2002. – 628 s.
8. Sopko V. M. Bukhgtalters'kyu oblik : navch. posibn. / V. M. Sopko. – К. : KNEU, 2000. – 208 s.
9. Koval'chuk O. V. Udoskonalennya metodyky obliku finansovykh rezul'tativ / O. V. Koval'chuk // Investytsiyi: praktyka ta dosvid. – 2009. – # 7. – S. 30–32.
10. Len' V. S. Bukhgtalters'kyu oblik u haluziyakh ekonomiky: Navch. posibnyk. – К. : Znannya-Pres, 2005. – 491 s.
11. Ly'shylenko O. V. Buxgtalters'ky'j finansovy'j oblik. — К.: Centr navchal'noyi literatury', 2005. — 528 s.
12. Utkina N. V. Oblik i kontrol` finansovy`x rezul'tativ diyal'nosti pidpry'emstv (na pry`kladi pidpry'emstv py`vovarnoyi galuzi Ukrainy`): teoriya, metody`ka, organizaciya: avtoreferat dy`s. Na zdobuttya nauk. stup. kand. ekon. nauk: specz. 08.00.09 – Buxgtalters`ky`j oblik, analiz ta audy`t (za vy`damy` ekonomichnoyi diyal'nosti) / N. V. Utkina. – Ky`yiv, 2008. – 21 s.
13. Feczovy`ch T.R. Formuvannya finansovy`x rezul'tativ pidpry'emstv [Elektronny`j resurs] / T. R. // Visny`k L`vivs`koyi komercijnoyi akademiyi. – 2011. – Vy`p.36. – S.407-411
14. Shy`pina S. B. Finansovi rezul'taty` yak ob'yekt vnutrishn`ogo kontrolyu / S. B. Shy`pina // Problemy` teoriyi ta metodologiyi buxgtalters`kogo obliku, kontrolyu i analizu: mizhnarodny`j zbirny`k naukovy`x prac`. –

Zhytomyr : ZhDtU, 2012. – Vy`pusk 1 (22). – S. 400–408.

Лубенченко О. Учет финансовых результатов от внешнеэкономической деятельности предприятия

В статье определены сущность, роль и особенности процесса организации учета финансовых результатов как элемента общей системы управления предприятием в современных условиях. Раскрыты нормативно-правовое обеспечение учета финансовых результатов и обоснован порядок формирования финансовых результатов с учетом специфики внешнеэкономической деятельности предприятий. Приведены элементы, которые включаются в отчет о финансовом результате. Предложена модель организации бухгалтерского учета финансовых результатов, которая детализирует последовательность организации учета в разрезе элементов за двумя аспектами: учет доходов и расходов.

Ключевые слова: финансовые результаты, доход, прибыль, расходы, организация учета.

Lubenchenko O. Accounting financial results of foreign operation company

The article defines the essence, role and features of the process of organization of accounting of financial results as part of the overall management system of the enterprise in modern conditions. Disclosed legal provision of financial results and justified the order of formation of financial results specific to foreign economic activity of enterprises. Describes the elements that are included in the statement of financial result. Proposed the model of the organization of accounting of financial results, which details the sequence organization of accounting in the context of elements for two aspects: income and expenditure.

Keywords: financial results, income, profits, expenses, organization of accounting.

Лубенченко О., доцент кафедри облік і аудит Державного економіко-технологічного університету транспорту.
audit.alchevsk@gmail.com

Рецензент: д.е.н., проф. кафедри «Фінанси» СНУ ім. В.Даля Костирко Л.А.

Стаття подана 16.01.2015

УДК 657.421.3

МЕТОДИЧНІ ЗАСАДИ ПРОВЕДЕННЯ АУДИТУ НЕМАТЕРІАЛЬНИХ АКТИВІВ

Манухіна М.Ю.

INTANGIBLE ASSETS AUDIT METHODOLOGICAL BASES OF REALIZATION

Manukhina M. Y.

У статті висвітлено загальну методика проведення аудиту нематеріальних активів, зокрема акцентовано увагу на поетапне проведення аудиту, особливості складання програми проведення аудиту нематеріальних активів. Проаналізовано послідовність та взаємозв'язок етапів аудиту наявності і руху нематеріальних активів. Надано рекомендації щодо послідовності аудиту перевірки нарахування амортизації нематеріальних активів. Запропоновано методика проведення аудиторської перевірки нематеріальних активів та операцій з ними з метою систематизації результатів аудиторських процедур. Розроблено рекомендації щодо підвищення ефективності аудиторських процедур з нематеріальними активами, які дозволять покращити якість роботи аудитора з питань перевірки оцінки, обліку та аналізу нематеріальних активів.

Ключові слова: аудит, методика аудиту, аудиторські процедури, етапи аудиту, нематеріальні активи.

Постановка проблеми. В сучасних економічних умовах нематеріальні активи займають все більшу частку в активах підприємств. Оскільки нематеріальні активи впливають на підвищення конкурентоспроможності та інвестиційної привабливості підприємства, гостро постає питання щодо контролю за їх використанням. Розвиток сфери використання нематеріальних активів, недосконалість законодавчої бази та класифікації об'єктів, недостатньо розроблена методика оцінки зумовлюють необхідність в удосконаленні їх обліку та аудиту. Проведенню аудиту нематеріальних активів перешкоджає наявність проблем, обумовлених специфікою об'єкта аудиту та відсутністю розробленої методики. Тому аудит нематеріальних активів відіграє велику роль у пошуку невиявлених резервів підприємства для підвищення результатів його діяльності.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідження проблематики, що пов'язана з методикою аудиту нематеріальних активів, розглядаються в працях таких вітчизняних науковців, як: М. Білуха, Ф. Бутинець, Г. Давидов, Н. Дорош, Л. Кулаковська, О. Петрик, Ю. Піча, В. Сопко, Л. Сук, Б. Усач та багатьох інших.

Вагомий внесок вказаних дослідників і цінність отриманих ними результатів свідчать про існування низки невирішених запитань.

Постановка завдання. Метою статті є розгляд методичних основ проведення аудиту нематеріальних активів, аналіз послідовності і взаємозв'язку його етапів та пошук шляхів удосконалення проведення аудиторської перевірки з метою систематизації результатів аудиторських процедур.

Виклад основного матеріалу дослідження. Нематеріальні активи – це досить значуща інформаційна група в активах суб'єкта господарювання, а тому послідовність проведення аудиту нематеріальних активів має свої особливості. Насамперед слід з'ясувати визначення нематеріальних активів. Так, згідно з П(С)БО 8 «Нематеріальні активи» під нематеріальним активом розуміють немонетарний актив, який не має матеріальної форми та може бути ідентифікований [2]. Водночас пункт 14.1.120 статті 14 Податкового кодексу України дає значно ширшу інтерпретацію даному терміну – це право власності на результати інтелектуальної діяльності, у тому числі промислової власності, а також інші аналогічні права, визнані об'єктом права власності (інтелектуальної власності), право користування майном та майновими правами платника податку в встановленому законодавством порядку, у тому числі набуті в установленому законодавством порядку права користування природними ресурсами, майном та майновими правами [1].

Особливістю аудиту нематеріальних активів є перевірка об'єктів і аналіз прав, що з них випливають.

Метою аудиту нематеріальних активів є формування професійної думки аудитора щодо достовірності первинних даних про факти господарського життя, повноти та своєчасності відображення цих даних в обліку, правильності ведення обліку та відображення у фінансовій звітності прав підприємства на користування природними надрами, майном, авторським правом у сфері науки, літератури, мистецтва, об'єктами промислової власності та інших видів нематеріальних активів [3].

Визначена мета передбачає виконання аудитором завдань щодо з'ясування, а саме законності прийнятої на підприємстві методики обліку нематеріальних активів; вірогідності даних про нематеріальні активи, відображених у фінансовій звітності.

При проведенні аудиту нематеріальних активів у суб'єкта господарювання аудитор повинен використовувати такі доказові джерела інформації, як первинні документи; облікові реєстри синтетичного обліку; інвентаризаційні відомості; відповідні рахунки Головної книги; баланс; звіт про фінансові результати; звіт про рух грошових коштів; фінансову звітність за попередній період; робочі документи і звіт попереднього аудитора; розрахунки амортизаційних відрахувань; наказ про облікову політику; юридичні документи тощо.

Враховуючи мету проведення аудиту нематеріальних активів та їх специфічні особливості, також керуючись єдиними вимогами до порядку здійснення аудиторської діяльності, встановленими міжнародними стандартами аудита, а також беручи до уваги досвід проведення аудиторських перевірок, у процесі аудиту можна виділити основні етапи: переддоговірний, планування, здійснення аудиторських процедур, отримання доказів, узагальнення і документальне оформлення результатів аудиту.

Вибір тієї чи іншої методики аудиту нематеріальних активів має починатися не на етапі планування, а на переддоговірному етапі в процесі отримання аудитором розуміння суб'єкта господарювання та концептуальної основи його фінансової звітності, що впливає з досліджень [6; 7].

Обов'язковим етапом аудиту нематеріальних активів є планування. Планувати проведення аудиту потрібно на підставі попереднього аналізу діяльності підприємства, що перевіряється. На етапі планування аудитор має обрати підхід до перевірки (ризико-орієнтований, системний чи підтверджувальний), виходячи з попереднього встановленого рівня суттєвості статті, поданої та розкритої у примітках до фінансової звітності інформації щодо нематеріальних активів, також визначає процедури, які потрібно використати в процесі перевірки.

Після цього аудитор обирає належні процедури, які дозволять зібрати докази в розрізі основних груп тверджень управлінського персоналу [4]. На даному етапі аудитор може залучати роботу експерта для перевірки охоронних документів на права та об'єкти інтелектуальної власності. З метою узагальнення аудиторських процедур, які використовують аудитори в процесі одержання доказів щодо повноти і достовірності статей фінансової звітності щодо нематеріальних активів у дослідженні уточнена їх послідовність, що допоможе систематизувати результати аудиторських процедур та полегшити проведення аудиту наявності та руху нематеріальних активів. Доцільно проводити аудит нематеріальних активів, враховуючи послідовність таких етапів: перевірка положень облікової політики в частині нематеріальних активів; перевірка наявності нематеріальних активів; перевірка відповідності показників фінансової звітності показникам синтетичного і аналітичного обліку нематеріальних активів; аудит операцій по надходженню нематеріальних активів; аудит амортизації нематеріальних активів; аудит операцій із вибуття нематеріальних активів; аудит операцій, пов'язаних із наданням права на використання нематеріальних активів. Кожен з наведених етапів аудиту нематеріальних активів включає певні процедури.

1. Перевірка положень облікової політики в частині нематеріальних активів: перевірка висвітлення критеріїв та оцінки нематеріальних активів у обліковій політиці підприємства; перевірка визначення термінів корисного використання нематеріальних активів в обліковій політиці та відповідності їх чинному законодавству; перевірка висвітлення способів нарахування амортизаційних відрахувань за окремими групами нематеріальних активів; перевірка висвітлення організації аналітичного обліку нематеріальних активів.

2. Перевірка наявності нематеріальних активів: перевірка періодичності проведення інвентаризацій нематеріальних активів та їх відповідності законодавчим актам; перевірка правильності оформлення результатів інвентаризацій.

3. Перевірка відповідності показників фінансової звітності показникам синтетичного і аналітичного обліку нематеріальних активів: перевірка організації синтетичного й аналітичного обліку нематеріальних активів в бухгалтерії підприємства та за матеріально відповідальними особами у місцях експлуатації; перевірка відображення у звітності нематеріальних активів за їх видами та відповідність даним синтетичного й аналітичного обліку; перевірка відображення у звітності сум амортизаційних відрахувань нематеріальних активів та їх відповідність даним синтетичного й аналітичного обліку.

4. Аудит операцій по надходженню нематеріальних активів: перевірка джерел надходження нематеріальних активів; перевірка правильності оформлення придбаних нематеріальних активів; перевірка правильності визначення сум ПДВ при придбанні нематеріальних активів; перевірка правильності використання форм первинних документів.

5. Аудит амортизації нематеріальних активів: перевірка правильності нарахування і відображення в обліку амортизації нематеріальних активів; перевірка відповідності методів амортизації нематеріальних активів, які використовують.

6. Аудит операцій із вибуття нематеріальних активів: перевірка бухгалтерського обліку й оподаткування операцій із продажу виключних прав на об'єкти нематеріальних активів положенням нормативних актів; перевірка бухгалтерського обліку й оподаткування операцій по безоплатній передачі нематеріальних активів положенням нормативних актів; перевірка бухгалтерського обліку й оподаткування операцій по передачі нематеріальних активів як внесок до статутного капіталу положенням нор-

мативних активів; перевірка бухгалтерського обліку операцій по списанню нематеріальних активів по положенням нормативних активів.

7. Аудит операцій, пов'язаних із наданням права на використання нематеріальних активів: перевірка наявності та правильності оформлення договорів на використання нематеріальних активів; перевірка відповідності бухгалтерського обліку прав на використання нематеріальних активів положенням нормативних активів [5].

Одним із найважливіших аспектів аудиторської перевірки нематеріальних активів є перевірка концептуальної основи їх оцінки і обліку. У процесі такої перевірки аудитор концентрує увагу на критеріях визнання та відображення у звітності нематеріальних активів:

- придбаний або отриманий нематеріальний актив відображається в балансі, якщо існує імовірність одержання майбутніх економічних вигод, пов'язаних з його використанням, та його вартість може бути достовірно визначена;

- нематеріальний актив, отриманий в результаті розробки, слід відображати в балансі за умов, якщо підприємство має: намір, технічну можливість та ресурси для доведення нематеріального активу до стану, у якому він придатний для реалізації або використання; можливість отримання майбутніх економічних вигод від реалізації або використання нематеріального активу; інформацію для достовірного визначення витрат, пов'язаних з розробкою нематеріального активу;

- якщо нематеріальний актив не відповідає вказаним критеріям визнання, то витрати, пов'язані з його придбанням чи створенням, визнаються витратами того звітного періоду, протягом якого вони були здійснені без визнання таких витрат у майбутньому нематеріальним активом;

- не визнаються нематеріальним активом, а підлягають відображенню у складі витрат того звітного періоду, в якому вони були здійснені: витрати на дослідження; витрати на підготовку і перепідготовку кадрів; витрати на рекламу на просування продукції на ринку; витрати на створення, реорганізацію та переміщення підприємств або його частини; витрати на підвищення ділової репутації підприємства, вартість видань і витрати на створення торгових марок (товарних знаків) [2].

У ході перевірки концептуальної основи, що базується на податковому законодавстві, аудитор більше акцентує увагу на порядок визнання витрат та нарахування амортизації.

Аудитору, враховуючи великий вплив амортизації на показники фінансової звітності, необхідно уважно вивчити порядок нарахування амортизації на підприємстві. Мета аудиту амортизації нематеріальних активів є встановлення достовірності, правильності та законності ведення бухгалтерського і податкового обліку амортизації основних засобів, відображення у фінансовій та податковій звітності,

відповідно до вимог П(С)БО 8 «Нематеріальні активи» та Податкового кодексу України.

Враховуючи особливості бухгалтерського і податкового обліку нематеріальних активів, аудитору треба впевнитися, що:

- об'єкти нематеріальних активів правильно віднесені до потрібної групи;

- нарахування амортизації нематеріальних активів (крім права постійного користування земельною ділянкою) здійснюється протягом строку їх корисного використання, який встановлюється підприємством при визнанні цього об'єкта активом;

- строк корисного використання об'єкта нематеріальних активів визначений з урахування факторів, а саме: строки корисного використання подібних активів; моральний знос, що передбачається; правові або інші подібні обмеження щодо строків його використання; очікуваний спосіб використання нематеріального активу підприємством; залежність строку корисного використання нематеріального активу від строку корисного використання інших активів підприємства;

- амортизація нематеріальних активів нараховується за методом, який затверджений наказом про облікову політику з метою складання фінансової звітності;

- нематеріальні активи з невизначеним строком корисного використання амортизації не підлягають;

- податкова і бухгалтерська амортизація нараховуються щомісячно, починаючи з наступного після місяця введення об'єкта в господарський обіг; припиняється нарахування амортизації, починаючи з наступного за місяцем його вибуття.

Закінчується проведення аудиту нематеріальних активів завершальним етапом - узагальнення і документальне оформлення результатів аудиту, коли виходячи з одержаних доказів аудитор повинен висловити незалежну та неупереджену думку.

Висновки та подальші дослідження. В процесі дослідження встановлено, що на сьогодні аудит як вид контролю є необхідним та обґрунтованим, оскільки володіння достовірною інформацією – передумова успішного функціонування суб'єктів господарювання. Таким чином, ефективність аудиту нематеріальних активів в першу чергу залежить від рівня інформаційного забезпечення аудиту, досконалості програми та вірно вибраних процедур аудиту. Чим якісніше буде проведено аудиторську перевірку, тим більш чітким, обґрунтованим та виваженим буде аудиторський висновок. Запровадження на практиці поданих пропозицій надасть можливість підвищити якість аудиторських процедур, що забезпечують комплексне дослідження операцій з нематеріальними активами в процесі аудиторської перевірки.

Л і т е р а т у р а

1. Податковий кодекс України від 02.12.2010 р. № 2755 - VI.
2. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 8 "Нематеріальні активи", затв. наказом Міністерства фі-

нансів України від 18.10.1999 р. № 242 зі змінами та доповненнями.

3. Кириленко О.П. Облік і аудит / О.П. Кириленко – Тернопіль : ЦМДС, 2002. – 311 с.
4. Міжнародні стандарти контролю якості, огляду, іншого надання впевненості та супутніх послуг: видання 2010 року, частина 1. / Пер. З англ. Ольховікова О.Л., Зеніна О.О., Гик О.В., Біндер С.Г. – К.: МФБ, АПУ, 2010. – 852 с.
5. Петрик О.А. Аудит: методологія і організація: [монографія] / Петрик О.А. – К., 2003. – 260 с.
6. Рядська В. Функціональний зміст процедур перевірки стану корпоративного управління як складової загального завдання з аудиту фінансових звітів / В. Рядська // Вісник Тернопільського національного економічного університету, - 2012. - № 2. – С. 144-150.
7. Шульга С.В. Облік і аудит нематеріальних активів: теорія, організація, методика: автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук: спец. 08.06.04 «Бухгалтерський облік, аналіз і аудит» / Світлана Володимирівна Шульга. – Київ, 2006. – 23 с.

References

1. Podatkovij kodeks Ukraїni vid 02.12.2010 r. № 2755 - VI.
2. Polozhennja (standart) buhgalters'kogo obliku 8 "Nematerial'ni aktivi", zatv. nakazom Ministerstva finansiv Ukraїni vid 18.10.1999 r. № 242 zi zminami ta dopovnennjami.
3. Kirilenko O.P. Oblik i audit / O.P. Kirilenko – Ternopil' : CMDS, 2002. – 311 s.
4. Mizhnarodni standarti kontrolju jakosti, ogljadu, inshogo nadannja vpevnenosti ta suputnih poslug: vidannja 2010 roku, chastina 1. / Per. Z angl. Ol'hovikova O.L., Zenina O.O., Gik O.V., Binder S.G. – K.: MFB, APU, 2010. – 852 s.
5. Petrik O.A. Audit: metodologija i organizacija: [monografija] / Petrik O.A. – K., 2003. – 260 s.
6. Rjads'ka V. Funkcional'nij zmist procedur perevirki stanu korporativnogo upravlinnja jak skladovoi zagalnogo zavdannja z auditu finansovih zvitiv / V. Rjads'ka // Visnik Ternopil's'kogo nacional'nogo ekonomichnogo universitetu, - 2012. - № 2. – S. 144-150.
7. Shul'ga S.V. Oblik i audit nematerial'nih aktiviv: teorija, organizacija, metodika: avtoref. dis. na zdobuttja nauk. stupenja kand. ekon. nauk: spec. 08.06.04 «Buhgalters'kij oblik, analiz i audit» / Svitlana Volodimirivna Shul'ga. – Kiїv, 2006. – 23 s.

Манухина М. Ю. Методические основы проведения аудита нематериальных активов

В статье отражена общая методика проведения аудита нематериальных активов, в частности акцентировано внимание на поэтапное проведение аудита, особенности составления программы проведения аудита не-

материальных активов. Проанализирована последовательность и взаимосвязь этапов аудита наличия и движения нематериальных активов. Предоставлены рекомендации относительно последовательности аудита проверки начисления амортизации нематериальных активов. Предложена методика проведения аудиторской проверки нематериальных активов и операций с ними с целью систематизации результатов аудиторских процедур. Разработаны рекомендации относительно повышения эффективности аудиторских процедур с нематериальными активами, которые позволят улучшить качество работы аудитора по вопросам проверки оценки, учета и анализа нематериальных активов.

Ключевые слова: аудит, методика аудита, аудиторские процедуры, этапы аудита, нематериальные активы.

Manukhina M. Y. Intangible assets audit methodological bases of realization

More deployment of intangible assets on enterprises objectively generates a requirement in deepening of study of methodical features of audit of the noted assets. In the last years there is an increase of attention to the problems of audit of intangible assets. But research of theoretical provisions and operating practice of audit of intangible assets allowed to define the row of unsolved problems yet. Did not find the proper illumination of question of grant audit services in relation to the estimation of presence and motion of intangible assets.

The general methods of realization of audit of intangible assets are reflected in the article, in particular attention is accented on stage-by-stage realization of audit, feature of drafting of the program of realization of audit of intangible assets. A sequence and intercommunication of the stages of audit of presence are analysed to motion of intangible assets. Recommendations are given in relation to the sequence of audit of verification of charging of intangible assets amortization. Method of realization of intangible assets audit and operations with them for the purpose of auditing procedure results systematization is suggested. Recommendations are worked out in relation to the increase of efficiency the procedures of audit with intangible assets, which will allow to improve quality of work of auditor on questions verification of estimation, account and analysis of intangible assets.

Keywords: audit, methods of audit, processors of audit, stages of audit, intangible assets.

Манухіна Марта Юрїївна к.е.н., доцент, доцент кафедри обліку і аудиту Східноукраїнського національного університету імені Володимира Даля
audit2@ukr.net

Рецензент: д.е.н., проф. кафедри «Фінанси» СНУ ім. В.Даля Костирко Л.А.

Стаття подана 26.01.2015

УДК 336

ВПЛИВ ФІНАНСОВИХ ПОКАЗНИКІВ НА СИСТЕМУ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ**Манухіна М.Ю., Афанас'єва О.Є.****INFLUENCE OF FINANCIAL INDICATORS FOR ECONOMIC SECURITY SYSTEM****Manukhina M., Afanasieva O.**

Виділено кількісні та якісні показники фінансових результатів згідно української фінансової звітності для визначення взаємозв'язку фінансових результатів та системи економічної безпеки. Розглянуті критерії ефективності проектів для розрахунку доцільності впровадження системи економічної безпеки на підприємстві.

Ключові слова: фінансові результати, взаємозв'язок, система економічної безпеки підприємства, абсолютні та відносні показники, критерії ефективності проектів.

Постановка проблеми в загальному вигляді і її зв'язок з важливими науковими або практичними завданнями. Система безпеки підприємства несе в собі нерозривність зв'язків, загальність принципів та методів з системою національної безпеки країни щодо забезпечення безпеки країни на мікро- і макрорівнях [9, с. 42]. Варто зауважити, економічну безпеку підприємства розглядають як захищеність його діяльності від негативних впливів зовнішнього середовища, а також як здатність швидко усунути різноваріантні погрози або пристосуватися до існуючих умов, які не позначаються негативно на його діяльності [3, с. 70].

Аналіз останніх досліджень і публікацій, в яких почато вирішення даної проблеми і на яких спирається автор. Фундаментальні основи системи економічної безпеки підприємства та її функціонування представлені в працях таких учених, як Г.В. Козаченко, О.М. Ляшенко, Ю.С. Погорелов, В.П. Пономарьов, В.Л. Безбожний, В.Л. Ортинський, Л.П. Гончаренко та інші.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми, яким присвячується дана стаття. З огляду на те що фінансовий результат є важливим ресурсом формування і функціонування системи економічної безпеки, слід приділяти значну увагу на аналіз формування фінансових результатів. В той же час у статті розглядаються питання впливу системи економічної безпеки підприємства на фінансовий результат, дослідження яких не було за поширене значною мірою раніше.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Метою статті є аналіз абсолютних та відно-

сних показників формування фінансових результатів та їх взаємозв'язок з системою безпеки підприємства, а також запровадження критеріїв ефективності проектів: коефіцієнту вигід і витрат та індексу прибутковості.

Основні отримані результати.

Методи та методики дослідження. В дослідженнях застосовано методи логічного та порівняльного аналізу, метод наукового спостереження та логічного узагальнення.

Виклад основного матеріалу дослідження. Головне завдання системи управління економічною безпекою підприємства - передбачення і випередження можливих загроз, що призводять до кризового стану, а також проведення антикризового управління, яке спрямоване на виведення підприємства з кризового стану; мінімізація зовнішніх і внутрішніх загроз економічному стану суб'єкта підприємництва, зокрема його фінансовим, матеріальним, інформаційним, кадровим ресурсам, на основі розробленого комплексу заходів економіко-правового і організаційного характеру. Слід мати на увазі, що найбільше значення у справі забезпечення економічної безпеки підприємництва мають первинні економіко-правові та організаційні заходи, що забезпечують фундамент, основу системи безпеки, на відміну від вторинних - технічних, фізичних тощо [6].

Для забезпечення економічної безпеки підприємство використовує всю сукупність власних корпоративних ресурсів, тобто таких чинників бізнесу, що використовуються власниками та менеджерами підприємства для досягнення його цілей [5, с. 103].

Складовими власних ресурсів вважаються:

а) ресурс капіталу. Акціонерний капітал підприємства у поєднанні з позиковими фінансовими ресурсами є кровоносною системою підприємства і дозволяє набувати і підтримувати останні корпоративні ресурси, спочатку відсутні у власників даного підприємства;

б) ресурс персоналу. Менеджери підприємства, штат інженерного персоналу, робітників і службовців з їх знаннями, досвідом і навиками є основною провідною і єдиною ланкою, що об'єднує всі

чинники економічної діяльності, забезпечує проведення в життя ідеології бізнесу, а також досягнення цілей бізнесу;

в) ресурс інформації і технології. Інформація, що стосується всіх сторін діяльності підприємства, є в даний час найбільш коштовною і дорогою з ресурсів підприємства. Саме інформація про зміни у політичній, соціальній, економічній і екологічній ситуації, ринків підприємства, науково-технічна і технологічна інформація, ноу-хау, що стосуються яких-небудь аспектів даного бізнесу, нові методи організації і управління бізнесом дозволяють підприємству адекватно реагувати на будь-які зміни зовнішнього середовища бізнесу, ефективно планувати і здійснювати свою господарську діяльність;

г) ресурс техніки і устаткування. На основі наявних фінансових, інформаційно-технологічних і кадрових можливостей підприємство набуває устаткування, необхідне на думку менеджерів підприємства і більш доступним виходячи з наявних ресурсів (камери відеоспостереження, сигналізація, сейфи, металодетектори);

д) ресурс прав. З розвитком цивілізації, виснаженням природних ресурсів і підвищенням цінності для бізнесу нематеріальних активів різко виросла роль даного ресурсу. Цей ресурс включає права на використання патентів, ліцензії і квоти на використання природних ресурсів, а також експортної квоти, права на користування землею (причому в даний час украї підвищилася цінність міських територій, призначених не для землеробства, а для адміністративної забудови). Використання цього ресурсу дозволяє підприємству залучитися до передових технологічних розробок, не проводячи власних дорогих наукових досліджень, а також дістати доступ до не загальнодоступних можливостей розвитку бізнесу.

Для забезпечення функціонування власної системи безпеки підприємство несе витрати пов'язані з використанням наступних груп засобів:

- технічних (придбання та експлуатація охоронно-пожежної системи, відеоапаратури тощо);
- організаційних (створення та отримання спеціалізованих підрозділів або структур в якій забезпечують безпеку підприємства);
- інформаційних (придбання та експлуатація комп'ютерів, захисних мереж та необхідної інформаційної продукції);
- кадрових (підготовка та навчання персоналу який займається питаннями безпеки);
- інтелектуальних (залучення висококласних спеціалістів і науковців).

Обсяг та склад ресурсів мають відрізнятися залежно від характеру загроз. Крім того, у залежності від того, якою є кількість, масштаб та інтенсивність загроз, дії підприємства можуть бути спрямовані на запобігання, ослаблення та захист від загроз. Зважаючи на те, якими саме мають бути дії, різними за кількістю та якістю мають бути і ресурси, необхідні для здійснення таких дій. Співвідношення між видами ресурсів також має бути різним залежно від поставлених цілей [7].

Для забезпечення функціонування ефективної системи економічної безпеки підприємство, враховуючи власні потреби, можливості і специфіку, доцільно використовувати всі наявні корпоративні ресурси (рис. 1). Неефективне використання ресурсів підприємством на забезпечення економічної безпеки може привести до того, що витрати на організацію заходів забезпечення економічної безпеки перевищуватиме рівень подолання загроз.

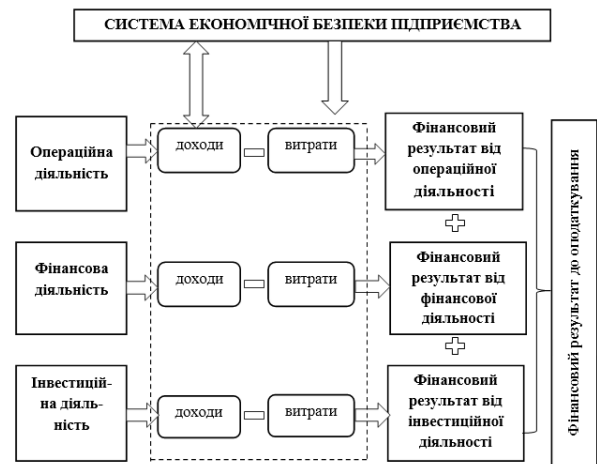


Рис. 1. Схема взаємозв'язку системи економічної безпеки та показників фінансових результатів

Діяльність підприємств має три складові: операційну, інвестиційну і фінансову діяльність.

Операційна діяльність – це основна діяльність суб'єкта підприємства, а також інші види діяльності, які не є інвестиційною чи фінансовою діяльністю.

Інвестиційна діяльність – це придбання та реалізація тих необоротних активів, а також ти фінансових інвестицій, які не є складовою частиною еквівалентів грошових коштів.

Фінансова діяльність зводиться до діяльності, яка призводить до змін розміру і складу власного та позикового капіталів підприємства [7].

В сучасних умовах значно підвищується роль інформаційного забезпечення в процесі управління фінансовим результатом, важливе місце при ньому надається фінансовій звітності. Вона набуває ролі основного засобу комунікації та найважливішого інформаційного джерела економічного аналізу.

Показники звітності відображають результати господарської діяльності суб'єкта господарювання і допомагають користувачам оцінити кінцеві результати його діяльності. У результаті управлінські рішення отримують належне обґрунтування, що сприяє їх ефективності та успішності діяльності підприємства в цілому.

Для української фінансової звітності новий показник «сукупний дохід» який подається у Звіті про фінансові результати з веденням в дію НП (с)БУ 1 представляє зміни у власному капіталі протягом звітного періоду внаслідок господарських операцій та інших подій (за винятком змін капіталу за рахунок операцій з власниками) [7, с. 8].

Якщо власники (учасники) мають можливість корегувати деякі показники в збільшення або зменшення за допомогою персоналу або власноруч, то власники і менеджери мають значний вплив на рішення створення та подальшого функціонування системи економічної безпеки підприємства.

Фінансовий результат, який призводить до збільшення власного капіталу (тобто прибуток) може залишатися нерозподіленим протягом певного періоду. Однак, частіше його розподіляють за напрямками майбутнього використання, які визначає власник підприємства або уповноважений ним орган згідно з установчими документами [2, с. 616]. Нерозподілений прибуток визнається фінансовим резервом і може використовуватись в майбутньому для покриття збитків, фінансування інвестиційних проектів та забезпечення системи економічної безпеки підприємства.

Нерозподілений прибуток – це сума чистого прибутку, отриманого за певний період, який підлягає розподілу. У момент виникнення весь чистий прибуток за звітний період може бути визначений як нерозподілений [2, с. 615].

Після зіставлення доходів з витратами (формування фінансового результату) на стадії використання та розподілу власники можуть прийняти рішення про створення або підвищення ефективності системи економічної безпеки підприємства.

Так формування системи економічної безпеки та створення її суб'єктів залежать від розмірів підприємства та його можливостей [4]. При цьому підприємство може користуватися послугами спеціалізованих організацій, впроваджувати комбіновану систему економічної безпеки з використанням можливостей і ресурсів власних підрозділів та залученням зовнішніх організацій або створювати власну потужну систему безпеки.

Не аби який вплив на дії власників (щодо створення, функціонування, ліквідацію системи економічної безпеки підприємства) мають відносні показники фінансового результату (табл. 1).

Таблиця 1
Відносні показники фінансових результатів

Найменування показника	Порядок розрахунку	Рекомендоване значення і тенденції зміни
Рентабельність сукупних активів	<i>ст. 2290 ф. №2</i> <i>ст. 1300 ф. №1</i>	>0, збільшення
Рентабельність власного капіталу	<i>ст. 2350 ф. №2</i> <i>ст. 1495 ф. №1</i>	>0, збільшення
Валова рентабельність продажів	<i>ст. 2090 ф. №2</i> <i>ст. 2000 ф. №2</i>	>0, збільшення
Операційна рентабельність продажів	<i>ст. 2190 ф. №2</i> <i>ст. 2000 ф. №2</i>	>0, збільшення
Чиста рентабельність продажів	<i>ст. 2350 ф. №2</i> <i>ст. 2000 ф. №2</i>	>0, збільшення

Доцільність впровадження системи економічної безпеки можна оцінити за допомогою відомих

критеріїв ефективності проектів: вигід і витрат та індексу прибутковості.

Показник коефіцієнту вигід/витрат (Benefit/CostRatio - BCR) є відношенням дисконтованих вигід до дисконтованих витрат. Він розраховується за наступною формулою:

$$BCR = \frac{\sum_{t=1}^n \frac{B_t}{(1+i)^t}}{\sum_{t=1}^n \frac{C_t}{(1+i)^t}}$$

де B_t – вигоди проекту в рік t ;

C_t – витрати на проект у рік;

i – ставка дисконту;

n – тривалість проекту.

BCR має кілька варіантів розрахунку.

При жорстких обмеженнях на капітал, на відміну від обмежень як по капіталу, так і по поточних витратах, коефіцієнт вигід та витрат розраховується наступним чином:

$$BCR = (B - O) / K,$$

де O – поточні витрати;

K – капітальні витрати.

При наявності дефіцитних або унікальних ресурсів коефіцієнт вигід та витрат розраховується наступним чином:

$$BCR = (B - C) / R,$$

де R – вартість дефіцитних ресурсів.

Критерій відбору проектів полягає в тому, щоб вибрати всі незалежні проекти з коефіцієнтами BCR, більшими або рівними одиниці [1, с. 146-147].

Канадські експерти секретаріату Ради скарги Канади підготували відповідний довідник. У ньому зазначається, що аналіз вигід та витрат є процедурою, за допомогою якої оцінюють доцільність програми чи проекту методом порівняння вигід і витрат. Довідник розкриває методи визначення пов'язаних з реалізацією проекту прямих і непрямих витрат і вигід, критерії їх порівнювання з урахуванням усіх чинників, що ускладнюють таке порівнювання [4, с. 18].

Показник індексу прибутковості (Profitability Index - PI) є відношенням суми наведених ефектів (різниця вигід і поточних витрат) до величини інвестицій. Він розраховується за наступною формулою:

$$PI = \frac{1}{K} \times \sum_{t=1}^n \frac{B_t - C_t}{(1+i)^t}$$

Індекс прибутковості тісно пов'язаний з чистою теперішньою вартістю: якщо NPV позитивна, то й індекс прибутковості $PI > 1$. І навпаки:

- якщо $PI > 1$, то проект ефективний;

- якщо $PI < 1$ - проект неефективний [1].

Обґрунтування отриманих результатів. Розподіл певної частини чистого прибутку підприємст-

ва на впровадження та постійне функціонування системи економічної безпеки є не тільки доцільним, а й іноді обов'язковим в умовах ринкової економіки, коли рівень економічної безпеки важко стримувати на достатньому рівні. Тому просліджується необхідність застосування ефективного аналізу показників, що впливають на кінцевий результат підприємства.

Останнім часом витрати підприємств на створення систем безпеки невпинно зростають, що також підтверджує неможливість стабільної діяльності підприємства без забезпечення надійного рівня його безпеки.

Несвоєчасне реагування на внутрішні і зовнішні загрози та накопичення не усунених наслідків цих загроз неминучі призводить до ситуації, коли підприємство повинно витратити ресурси (ресурси капіталу, персонал, інформацію та технології) лише на підтримку життєздатності, не встигаючи використовувати їх з ціллю забезпечення успішного розвитку у майбутньому, прогнозуючи кон'юнктуру ринка, політичне становище, використовуючи послуги сторонніх проектних організацій. Тому постійна підтримка економічної безпеки підприємства має значний вплив на ефективну діяльність підприємства, і як наслідок, отримання прибутку.

Перспективи подальших досліджень в даному напрямі. В наступних дослідженнях планується приділити значу увагу саме впливу функціонування системи економічної безпеки підприємства на фінансові результати суб'єктів господарювання.

Література

1. Богоявленська Ю.В. Проектний аналіз: Навч. посібник./ Ю.В. Богоявленська. – К.: «Кондор», 2004. – 336 с.
2. Бухгалтерський фінансовий облік [текст]: підручник для студентів спеціальності «Облік і аудит» вищих навчальних закладів [Ф.Ф. Бутинець та ін.]; під заг. ред. [і з передм.] Ф.Ф. Бутиця. – 8-ме вид., доп. і перероб. – Житомир: ПП «Рута», 2009. – 912 с.
3. Козаченко Г.В., Понамарьов В.П., Ляшенко О.М. Економічна безпека підприємства: сутність та механізми забезпечення: Монографія/ Г.В.Козаченко, В.П. Понамарьов, О.М. Ляшенко. – К.: Лібра, 2003. – 280 с.
4. Економічний аналіз: Навч. посібник / М.А. Болюх, В.З. Бурчевський, М.І. Горбаток; За ред. акад. НАНУ, проф. М.Г. Чумаченка. – К.: КНЕУ, 2001. – 540 с.
5. Коробчинський О.Л. Методика формування системи економічної безпеки підприємства [Електронний ресурс] О.Л. Коробчинський // Актуальні проблеми економіки.– 2009. - №4(94). - Режим доступу: http://masters.donntu.edu.ua/2011/iem/kuzenkova/library/statya_4.htm.
6. Ортинський В.Л. Економічна безпека підприємств, організацій та установ / В.Л. Ортинський, І.С. Керницький, З. Б. Живко та ін. – К.: Правова єдність, 2009. – 54 с.
7. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку. – К.: ПАЛИВОДА А.В. 2013. – 324 с. (Фінансове законодавство України).
8. Система економічної безпеки: держава, регіон, підприємство: монографія: в 3 т. Т.1/ О.М. Ляшенко, Ю.С. Погорелов, В.Л. Безбожний [та ін.]; за заг. ред. Г.В. Козаченко. – Луганськ: Елтон-2, 2010. – 282 с.

References

1. Bogoyavlenska Yu.V. Proektniy analiz: Navch. posibnik / Yu.V. Bogoyavlenska. – Kyiv: «Kondor», 2004. – 336 s.

2. Buhgalterskiy FINANSOVIY OBLIK [tekst]: pidruchnik dlya studentiv spetsialnosti «Oblik i audit» vischih navchalnihzakladiv [F.F. Butinets ta In.]; pidzag. red. [I z peredm.] F.F. Butintsya. – 8-me vid., dop. I pererob. – Zhitomir: PP «Ruta», 2009. – 912 s.
3. Kozachenko G.V., Ponomarev V.P., Lyashenko O.M. Ekonomichna bezpekapidpriemstva: sutnist ta mehanizm zabezpechennya: Monografiya/ G.V.Kozachenko, V.P. Ponomarev, O.M. Lyashenko. – K.: Libra, 2003. – 280 s.
4. Ekonomichniyanaliz: Navch. posibnik/ M.A. Bolyuh, V.Z. Burchevskiy, M.I. Gorbatok; Za red. akad. NANU, prof. M.G. Chumachenka. – K.: KNEU, 2001. – 540 s.
5. Korobchinskiy O.L. Metodika formuvannya sistemi ekonomichnoyi bezpeki pidpriemstva [Elektronniy resurs] O.L. Korobchinskiy // Aktualni problemi ekonomiki.– 2009. - #4(94). - Rezhim dostupu: http://masters.donntu.edu.ua/2011/iem/kuzenkova/library/statya_4.htm.
6. Ortinskiy V.L. Ekonomichna bezpeka pidpriemstv, organizatsiy ta ustanov / V.L. Ortinskiy, I.S. Kernitskiy, Z. B. Zhivko ta In. — K.: Pravova Ednist, 2009. — 54 s.
7. Polozhennya (standarti) buhgalterskogo obliku. – K.: PALIVODA A.V. 2013. – 324 s. – (FInansove zakonodavstvo Ukrayini).
8. Sistema ekonomichnoyi bezpeki: derzhava, reglon, pidpriemstvo: monografiya: v 3 t. T.1/ O.M. Lyashenko, Yu.S. Pogorelov, V.L. Bezbozhniy [ta In.]; za zag. red. G.V. Kozachenko. – Lugansk: Elton- 2, 2010. – 282 s.

Манухина М.Ю., Афанасьева А.Е. Влияние экономических показателей на систему экономической безопасности.

Выделено количественные и качественные показатели финансовых результатов согласно украинскому финансовому отчету для определения взаимосвязи финансовых результатов и системы экономической безопасности. Рассмотрены критерии эффективности проектов для расчета целесообразности внедрения системы экономической безопасности на предприятии.

Ключевые слова: *финансовые результаты, взаимосвязь, система экономической безопасности предприятия, абсолютные и относительные показатели, критерии эффективности проектов.*

Manukhina M., Afanasieva O. Influence of financial indicators for economic security system.

The quantitative and quality indexes of financial results are distinguished according to Ukrainian to the financial reporting for determination of intercommunication of financial results and system of economic security. The criteria of efficiency of projects are considered for the calculation of expediency of introduction of the system of economic security on an enterprise.

Keywords: *financial results, intercommunication, system of economic security of enterprise, absolute and relative indexes, criteria of efficiency.*

Манухина Марта Юріївна – кандидат економічних наук, доцент кафедри обліку і аудиту СНУ ім.В.Даля

Афанас'єва Олександра Євгенівна – асистент кафедри банківської справи і фінансової безпеки СНУ ім.В.Даля

audit2@ukr.net

Рецензент: д.е.н., професор Бузько І. Р.

Стаття подана: 26.01.2015 р.

УДК 338.2

КОНЦЕПТУАЛЬНЫЕ ОСНОВЫ ИНТЕГРАЛЬНОЙ ОЦЕНКИ ЭФФЕКТИВНОСТИ ИННОВАЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ НА ОСНОВЕ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ КОМПОЗИЦИОННОГО ПОДХОДА

Маргынов А.А., Пелипей А.А.

CONCEPTUAL BASES OF THE INTEGRATED ASSESSMENT OF EFFICIENCY OF INNOVATIVE ACTIVITY OF THE ENTERPRISE ON THE BASIS OF USE OF COMPOSITE APPROACH

Martynov A.A., Pelipey A.A.

Обоснована целесообразность осуществления интегральной оценки эффективности инновационной деятельности предприятия. Рассмотрены составляющие интегральной оценки эффективности инновационной деятельности предприятия. Предложены аналитические инструменты оценки сложных многокомпонентных эффектов от реализации инновационной деятельности. Предложена модель интегральной оценки эффективности инновационной деятельности на основе использования композиционного подхода.

Ключевые слова: инновации, интегральная оценка, эффективность, инновационный проект, композиционный подход.

Введение. Оценка эффективности инновационной деятельности относится к разряду многокритериальных задач, что объясняется относительно высокой степенью сложности информационной базы оценки, высокой степенью вероятности возникновения противоречивости и искажения исходных данных, а также неоднозначностью результатов, получаемых при использовании различных методов оценки. Кроме того, эффективность инновационной деятельности может рассматриваться с позиций широкого круга прямых и косвенных участников инновационной деятельности, характеризующихся различными целями и интересами.

Одним из главных косвенных участников инновационной деятельности является общество, затраты которого заключаются в части общественных благ, потребленных в ходе реализации конкретного инновационного проекта.

Таким образом, особую актуальность приобретает формирование концепции интегральной оценки эффективности инновационной деятельности, позволяющей свести воедино разнородные показатели характеризующие отдельные аспекты эффективности инновационной деятельности.

Рассматриваемые в научной литературе подходы [6] к оценке эффективности инновационных проектов можно распределить на несколько групп, основное место среди которых, особенно в западной литературе, отводится оценкам эффективности проекта «в целом» (проектным методам), кроме этого в последнее время внимание исследователей сосредоточено также и на оценке участия в инновационном проекте. Это объясняется тем, что проектные методы не дают достаточную информацию о том, как будет происходить реализация проекта в реальных условиях, эта задача решается в основном в процессе оценки участия в инновационном проекте.

Оба подхода имеют недостатки, так как проектные методы дают слишком упрощенное решение, а методы оценки эффективности участия в инновационном проекте слишком громоздки и их применение затруднено при анализе большого количества проектов. Кроме того, до сих пор не определена взаимосвязь этих подходов с позиций системного принципа, что позволит связать их в рамках общей методики оценки эффективности инновационной деятельности.

В отличие от традиционных измерителей критерия эффективности, каждый из которых, по крайней мере, претендует на исчерпывающие ответы по всей совокупности вопросов, интересующих инвестора, интегральные характеристики образуют взаимосвязанную и взаимозависимую систему анализа, в которой каждый из измерителей раскрывает свои аспекты эффективности [1, с. 189].

Таким образом, целью данной статьи является совершенствование подходов к оценке эффективности инновационной деятельности на основе интегральных характеристик.

Изложение основного материала. Масштабы инновационной деятельности во многом определяют

структуру ее финансирования, которая в свою очередь задает исходные предпосылки для оценки эффективности нововведений. Так, инновационные проекты можно условно разделить на несколько групп: небольшие (реализация которых требует привлечения сравнительно небольших в масштабах предприятия ресурсов), средние (реализация которых требует привлечения существенного объема ресурсов и в отдельных случаях требует использования привлеченных средств), большие (самостоятельное выполнение которых силами одного предприятия невозможно).

Осуществление инновационной деятельности силами нескольких участников позволяет снизить уровень риска и в то же время требует оценки эффективности проекта с позиций каждого участника, наделенного своими специфическими интересами, которые могут противоречить интересам других участников. Кроме этого требуется учесть различия в уровне нормы прибыли участников, а также суммы премии за риск, влияние макроэкономических показателей, таких как уровень инфляции, колебания учетной ставки, структурные сдвиги цен на рынке, социальные, политические, экологические и многие другие факторы.

Такой подход позволяет адаптировать инновационный проект к конкретным экономическим условиям, в отличие от проектных методов оценки эффективности инновационных затрат.

Как указывают Ю.Н. Павлючук и А.А. Козлов, расчеты эффективности проекта «в целом» абстрагируются не только от схемы финансирования, но и от всего организационно-экономического механизма реализации проекта, охватывающего всю совокупность взаимоотношений и взаиморасчетов между участниками [2, с. 31].

На наш взгляд, несмотря на указанные выше недостатки, проектные методы имеют большое методологическое значение. Так, например, на основе проектных методов мы можем определить эффективность участия в инновационном проекте отдельного участника, включив предварительно в исходные данные все затраты, связанные с обеспечением финансирования, управлением риском и другими факторами, не учитываемыми в традиционном проектном подходе. Так, в расчет могут быть введены соответствующие коэффициенты, отражающие премию за риск, уровень инфляции, затраты финансовой деятельности и т.д.

Сочетание проектных методов и методов оценки эффективности участия в проекте способно значительно повысить аналитический потенциал методики оценки эффективности инновационной деятельности. Однако, предлагаемая интегральная система оценки эффективности инновационной деятельности обладает высокой размерностью, что требует применения специального инструментария.

Как указывают, такие исследователи как Иванов Н.И., Сулов О.П. и Ефремов А.В., в настоящее время известны три метода оптимального планирования в условиях большой размерности систем:

блочное программирование, поэтапное моделирование и композиционное планирование. При этом сущность композиционного планирования заключается в том, что единая глобальная модель развития заменяется системой взаимоувязанных локальных моделей, а процесс решения задачи из одноактного превращается в многошаговый процесс решения локальных моделей и их взаимной увязки [3, с. 14-15].

Локальными моделями при оценке эффективности инновационных проектов с несколькими участниками, будут являться модели оценки участия в инновационном проекте отдельных прямых и косвенных участников (несущих издержки помимо их воли).

Совокупный эффект получаемый косвенными участниками, скорректированный на величину показателя неаддитивности системы, составляет внешний эффект инновационной деятельности, а сумма внутренних и внешних эффектов составляет общественный эффект от инновационной деятельности, скорректированный на соответствующий показатель неаддитивности. При этом показатель неаддитивности характеризует одну из ключевых особенностей системы: не сводимость суммы свойств элементов системы к свойствам системы в целом.

Чистые общественные выгоды от инновационной деятельности можно представить как разность между суммарным положительным и отрицательным общественным эффектом от внедрения новшеств (1).

$$Bч = a_1^* + B - V, \quad (1)$$

где $Bч$ – чистые общественные выгоды от инновационной деятельности, B – общественные выгоды от инновационной деятельности, а V – общественные затраты и убытки от инновационной деятельности, a_1^* – показатель корректирующий расчет на величину неаддитивности. При этом учитываются как внутренние выгоды, затраты и убытки от инновационной деятельности предприятия, так и внешние. В процессе проведения такого рода оценки могут применяться как денежные, так и натурально-вещественные единицы измерения.

В условиях современного развитого рынка неотъемлемой частью политики предприятия является политика социальной ответственности и поэтому полная оценка эффективности предприятия невозможна без учета внешней составляющей.

Взаимосвязь двух, традиционно существующих подходов к определению эффективности инновационной деятельности, заключается в том, что оценка эффективности проекта в целом проводится на первоначальном этапе разработки инновационного проекта, а окончательное же решение об эффективности проекта принимается после оценки эффективности участия в инновационном проекте каждого инвестора. При этом считается, что проект неэффективный «в целом» будет неэффективным для большинства его участников.

Положительный эффект от инновационной деятельности (общественные выгоды) можно разделить на две составляющие: выгоды прямых участников инновационной деятельности (внутренние выгоды) и другие общехозяйственные выгоды (внешние выгоды) (2).

$$B = a_2^* + \sum_{i=1}^{i=n} Bv_i + \sum_{k=1}^{k=m} Bo_k, \quad (2)$$

где B – совокупные выгоды от реализации инновационного проекта, Bv – внутренние выгоды от реализации инновационного проекта, Bo – внешние выгоды от реализации инновационного проекта, a_2^* – показатель корректирующий расчет на величину неаддитивности.

Внутренние выгоды включают в себя: получение прибыли, рост стоимости имущества, укрепление позиций на рынке и т.д., и распределяются между участниками инновационного проекта.

Другие общехозяйственные выгоды подразумевают: рост национального внутреннего продукта, уменьшение загрязнения окружающей среды, решение социально-политических проблем, развитие научно-технического прогресса и т.п., - и распределяются в смежные отрасли экономики, в сферу потребления и т.д.

В свою очередь отрицательный эффект от инновационной деятельности можно также разделить на две составляющие: затраты и убытки прямых участников инновационной деятельности (внутренние) и другие общехозяйственные затраты и убытки (внешние) (3).

$$Y = a_3^* + \sum_{i=1}^{i=n} Yv_i + \sum_{k=1}^{k=m} Yo_k, \quad (3)$$

где Y – затраты и убытки от реализации инновационного проекта, Yv – i -е внутренние затраты и убытки от реализации инновационного проекта, Yo – k -е внешние затраты и убытки от реализации инновационного проекта, a_3^* – показатель корректирующий расчет на величину неаддитивности.

Внутренние затраты и убытки включают затраты непосредственно связанные с реализацией инновационного проекта, предусмотренные сметой, а также непредвиденные затраты возникающие в процессе реализации проекта и убытки возникающие под воздействием инновационных факторов (например, внедрив новую более эффективную технологию производства предприятие теряет часть рынка за счет более полного удовлетворения потребностей потребителей меньшим количеством товара и т.д.). Внутренние затраты и убытки распределяются между участниками инновационной деятельности.

Внешние затраты и убытки включают потребление общественных благ в процессе реализации

инновационного проекта, нанесение вреда экологии, создание социальных проблем (например уменьшение рабочих мест за счет роботизации производства), снижение налоговых сборов и платежей, исчерпание природных ресурсов и т.д. Они распределяются между косвенными участниками инновационной деятельности.

В случае предоставления государственного финансирования, участником инновационной деятельности выступает государство, которое в свою очередь несет определенные затраты и получает выгоды, которые оцениваются в денежной форме, а также степенью реализации государством своих функций (узловых сторон деятельности, формирующих социальную роль и содержание государства).

Результаты исследований. Таким образом, оценку эффективности инновационной деятельности можно представить в виде композиционной модели (рис. 1). Данная модель характеризует взаимодействие различных элементов оценки эффективности инновационной деятельности, образующих единую систему, в которой выделяются четыре основных уровня:

1 уровень: оценка эффективности участия в инновационном проекте;

2 уровень: оценка эффективности инновационного проекта «в целом»;

3 уровень: сравнительная оценка эффективности инновационных затрат

4 уровень: анализ групп проектов.

На основе предложенной модели, интегральную оценку эффективности инновационной деятельности можно представить в виде нескольких этапов:

1 этап: оценка идеи. На данном этапе происходит оценка идеи инновационного проекта, сопоставление его целей и системы целей предприятия, дается предварительная оценка осуществимости и целесообразности проекта.

2 этап: оценка эффективности проекта в целом. На данном этапе предлагается использовать критериальный подход к оценке эффективности инновационной деятельности [4], который позволяет абстрагироваться от стоимостных оценок.

3 этап: оценка эффективности участия в инновационном проекте. На данном этапе оцениваются и сопоставляются внутренние и внешние эффекты от инновационной деятельности и определяется общественная эффективность инновационной деятельности. Более подробно изучается структура внутренних эффектов и их распределение между участниками инновационного проекта. При этом необходимо найти наиболее приемлемое соотношение между рентабельностью участия (соотношением чистых выгод и затрат участника) и рентабельностью участия (соотношением вклада участника в реализацию проекта и затрат на его привлечение для участия в проекте).

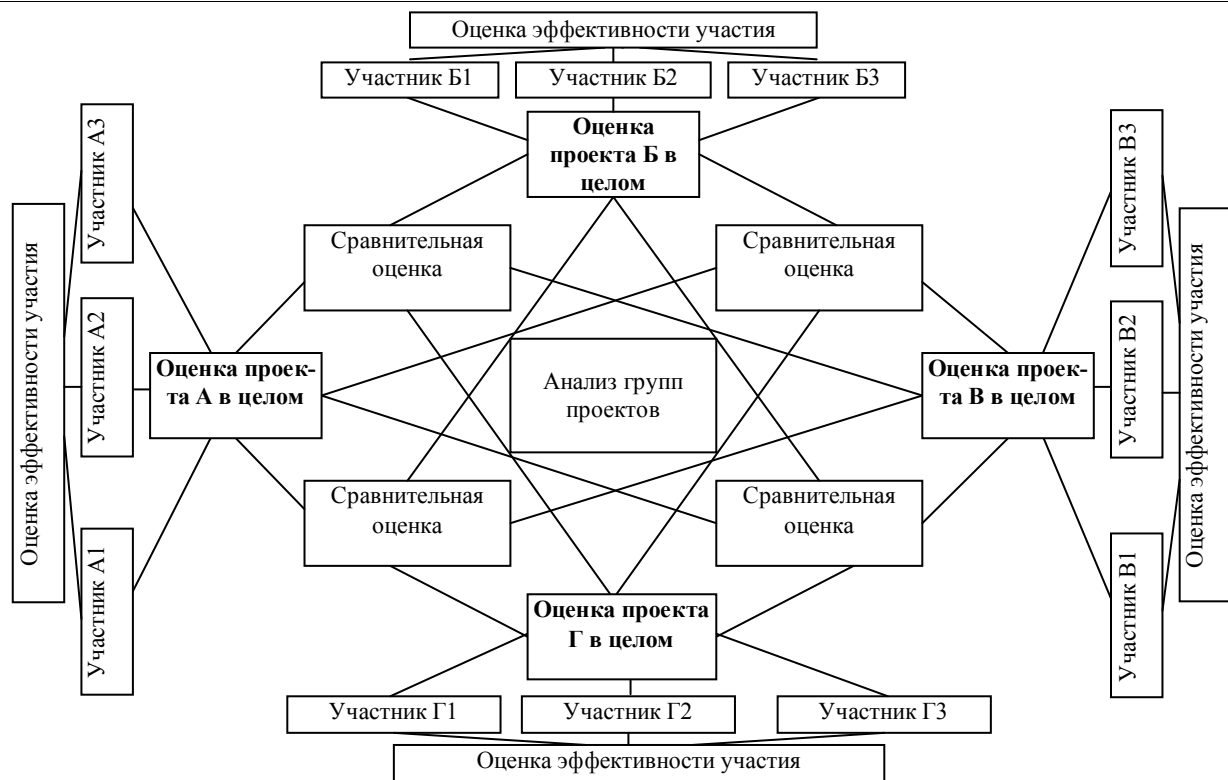


Рис. 1. Модель оценки эффективности инновационной деятельности

В процессе оценки эффективности участия в инновационной деятельности анализируются альтернативные схемы финансирования проектов, что направлено на достижение баланса интересов отдельных участников.

4 этап: сравнительная оценка альтернативных вариантов. Такая оценка осуществляется не только при выборе проекта предприятием инициатором инновационного проекта, но и потенциальными участниками.

5 этап: анализ групп проектов. Данный этап является заключительным этапом оценки эффективности инновационной деятельности (при осуществлении данного этапа рекомендуется использовать метод полного факторного эксперимента типа «2ⁿ» [5]). На данном этапе решаются несколько задач:

- данные полученные в результате анализа отдельных проектов консолидируются, что позволяет оценить общую эффективность затрат субъекта инновационной деятельности;

- происходит структурный анализ данной группы и выявляются закономерности формирования инновационных затрат в рамках данной группы.

Выводы. Таким образом, мы получаем возможность наиболее полной оценки эффективности отдельного инновационного проекта и инновационной деятельности в целом, с позиций всего общества и отдельных его прямых и косвенных участников, что формирует предпосылки для оптимизации соотношения интересов всех участников инновационного процесса и повышения его эффективности.

Применение предложенной методики позволяет усовершенствовать информационное обеспечение процесса принятия управленческих решений, снизить степень неопределенности результатов инновационной деятельности, а значит уменьшить уровень рисков.

Дальнейшие исследования могут быть направлены на детализацию структуры уровней оценки эффективности инновационной деятельности и конкретизацию внутриуровневых методических принципов оценки, а также разработку подходов к оценке уровня воздействия синергетического фактора на формирование результата инновационной деятельности.

Л и т е р а т у р а

1. Афонин И.В. Управление развитием предприятия: Стратегический менеджмент, инновации, инвестиции, цены: Учебное пособие. – М.: Издательско-торговая корпорация «Дашков и К°», 2002. – 380 с.
2. Инновационные подходы к оценке эффективности инвестиционных проектов в условиях перехода к рыночным отношениям. Ю.Н. Павлючук, А.А. Козлов // Инновации. - №1(48). – 2002. – С. 29-39.
3. Иванов Н.И., Сулов О.П., Ефремов А.В. Планирование производства горнорудных объединений и предприятий. М., “Недра”, 1976, 311 с.
4. Критериальный подход к оценке эффективности инновационных проектов. Мартинов А.А. // Вестник Восточноукраинского национального университета им. В. Даля. - №5(75). – 2004. – С. 244-249.
5. Моделирование сравнительной оценки инновационных затрат по группам проектов на основе факторного экс-

перимента. Мартынов А.А. // Экономика. Менеджмент. Підприємництво. - № 12. - 2004. - с. 107-116.

6. Костирко Л.А. Аналітичний інструментарій оцінювання ефективності затрат на інноваційну діяльність підприємства: монографія / Л.А. Костирко, А.А. Мартинов, Г.О. Надьон. - Луганськ: вид-во «Ноулідж», 2011. - 246 с.

References

1. Afonin I.V. Upravlenie razvitiem predpriyatija: Strategicheskij menedzhment, innovacii, investicii, ceny: Uchebnoe posobie. - M.: Izdatel'sko-torgovaja korporacija «Dashkov i K°», 2002. - 380 s.
2. Innovacionnye podhody k ocenke jeffektivnosti investicionnyh proektov v uslovijah perehoda k rynochnym otnoshenijam. Ju.N. Pavljuchuk, A.A. Kozlov // Innovacii. №1(48). - 2002. - S. 29-39.
3. Ivanov N.I., Suslov O.P., Efremov A.V. Planirovanie proizvodstva gornorudnyh ob'edinenij i predpriyatij. M., "Nedra", 1976, 311 s.
4. Kriterial'nyj pohod k ocenke jeffektivnosti innovacionnyh proektov. Martinov A.A. // Vestnik Vostochnoukrainskogo nacional'nogo universiteta im. V. Dalja. - №5(75). - 2004. - S. 244-249.
5. Modelirovanie sravnitel'noj ocenki innovacionnyh zatrat po grupпам proektov na osnove faktornogo jeksperimenta. Martynov A.A. // Ekonomika. Menedzhment. Pidpriemnictvo. - № 12. - 2004. - s. 107-116.

Мартинов А.А., Пеліпей А.О. Формування концептуальних основ інтегральної оцінки ефективності інноваційної діяльності підприємства на основі використання композиційного підходу

Обгрунтовано доцільність здійснення інтегральної оцінки ефективності інноваційної діяльності підприємства. Розглянуто складової інтегральної оцінки ефективності інноваційної діяльності підприємства. Запропоновано аналітичні інструменти оцінки складних багатоконпонентних ефектів від реалізації інноваційної діяльності. Запропоновано модель інтегральної оцінки ефективності інноваційної діяльності на основі використання композиційного підходу.

Ключові слова: інновації, інтегральна оцінка, ефективність, інноваційний проект, композиційний підхід.

Martynov A.A., Pelipey A.A. Formation of conceptual bases of the integrated assessment of efficiency of innovative activity of the enterprise on the basis of use of composite approach

Expediency of implementation of an integrated assessment of efficiency of innovative activity of the enterprise is proved. The enterprises making an integrated assessment of efficiency of innovative activity are considered. Analytical tools of an assessment of difficult multicomponent effects from realization of innovative activity are offered.

The model of an integrated assessment of efficiency of innovative activity on the basis of use of composite approach which characterizes interaction of various elements of an assessment of efficiency of innovative activity forming uniform system in which four main levels are allocated is offered: 1 level: assessment of efficiency of participation in the innovative project; 2nd level: assessment of efficiency of the innovative project "in general"; 3rd level: comparative assessment of efficiency of innovative expenses; 4th level: analysis of groups of projects.

The presented model provides possibility of the fullest assessment of efficiency of the separate innovative project and innovative activity in general, from positions of all society and its separate straight lines and indirect participants that forms prerequisites for optimization of a ratio of interests of all participants of innovative process and increase of its efficiency.

Keywords: innovations, integrated assessment, efficiency, innovative project, composite approach.

Мартинов А.А., кандидат економічних наук, доцент, доцент кафедри фінансів СНУ ім. В. Даля, e-mail: pubrealin@yandex.ru;
Пеліпей А.О., аспірант кафедри управління персоналом та економічної терії СНУ ім. В. Даля, e-mail: pelipey.alla@ukr.net.

Рецензент: д.е.н., проф. кафедри «Фінанси» СНУ ім. В. Даля Костирко Л.А.

Стаття подана 16.01.2015

УДК 338.43

ОСОБЛИВОСТІ ДЕРЖАВНОГО РЕГУЛЮВАННЯ РИНКУ ЗЕРНА В УКРАЇНІ**Мартинова Л.В.****FEATURES OF STATE REGULATION OF THE MARKET OF GRAIN IN UKRAINE****Martynova L.V.**

Досліджено передовий зарубіжний досвід державного регулювання ринку зерна та особливості державного цінового регулювання ринку зерна в Україні. Удосконалено механізм розрахунку мінімальної уточненої заставної ціни закупівлі зерна. Розроблено пріоритетні напрямки державного регулювання ринку зерна з метою зменшення негативного впливу факторів ризику на розвиток зернового підкомплексу в Україні.

Ключові слова: державне регулювання, ринок зерна, ризик, заставна ціна, закупівля зерна, інтервенція, продовольча безпека.

Вступ. В умовах становлення ринкових відносин в Україні забезпечення сталого розвитку зернового ринку є стратегічно важливим завданням держави та запорукою її продовольчої безпеки, яка полягає у забезпеченні достатнього для населення рівня споживання у його якісному та кількісному виразі за рахунок захисту та підтримки інтересів вітчизняних виробників зерна та збільшення його експорту. Реалізація цього завдання можлива лише за наявності чітко розробленого та адекватного до нагальних потреб комплексу заходів по реалізації організаційно-економічної стратегії управління ризиками, яка повинна охоплювати як галузь в цілому, так і окремо взяте підприємство зернової та зернопереробної галузі.

Слід відмітити, що ринок зерна в Україні є дуже чутливим до факторів ризику, що обумовлені сезонністю виробництва зерна, природно - кліматичними умовами, порівняно довгим циклом оборотності інвестованого капіталу та факторів соціально-демографічного характеру. Тому дослідження напрямків державного ринку зерна в Україні є актуальним завданням.

Проблемами розвитку та державного регулювання ринку зерна України займалось багато вчених, серед яких слід виділити Саблук П.Т., Ткаченко В.Г., Чмирь С.М., Олійник О.В., Шпикуляк О.Г. та ін. Однак, питання побудови ефективної системи державного регулювання ринку зерна в умовах високого рівня нестабільності та кризового характеру еко-

номіки України й досі не є остаточно вирішеними. Зокрема, потребують подальшого дослідження питання удосконалення державного регулювання зернового ринку України з метою усунення або попередження основних ризиків в цій галузі.

Метою дослідження є проведення комплексного дослідження напрямків державного регулювання ринку зерна в Україні та розробка заходів удосконалення процесу управління ризиками в цій сфері.

Виклад основного матеріалу. Оскільки виробництво зерна є стратегічно важливим завданням, то ключова роль в регулюванні стану зернового ринку повинна відводитися саме державі. Розробка та вибір державою пріоритетних напрямків розвитку, а також методів управління на ринку зерна повинні базуватися на врахуванні існуючих проблем в цій галузі та досвіду провідних держав-експортерів зерна на світовому ринку, таких як США, Франція, Канада, Росія, Аргентина та ін.

Так, заслуговує на увагу практика застосування заставних цін на зернові, яка взяла свій початок у 30-ті роки ХХ ст. у США, де була створена урядова організація - Товарно-кредитна корпорація (Commodity Credit Corporation - далі ТКК). Діяльність ТКК була побудована на тісному співробітництві з Агентством з обслуговування фермерів та Міністерством сільського господарства США.

Основною метою цих організацій були підтримка та захист на державному рівні інтересів вітчизняних фермерів, у тому числі захист від ризику їх банкрутства. Інструментом такого захисту виступали заставні та цільові ціни на зерно.

Заставні ціни на зерно гарантували фермерам мінімальний рівень прибутку від реалізації виробленого зерна та захищали від зниження ринкових цін на нього. Крім того, ТКК здійснювала заставні операції, суть яких полягала у наданні фермерам державного кредиту під заставу виробленого ними зерна. Заставлене зерно могло зберігатися як на зерноховищах, що належали ТКК, так і безпосередньо у фермерів. У випадку, коли ринкові ціни на зерно були нижчими від заставних цін, ТКК за згодою фер-

мерів купувала в них зерно, що знаходилось у заставі, за заставними цінами, і тим самим забезпечувала фермерів гарантованим мінімальним рівнем прибутку на зерно. У разі, якщо рівень ринкових цін на зерно був вищий від заставних, фермери мали нагоду повернути взятий кредит з відсотками, забрати у ТКК заставлене зерно та реалізувати його безпосередньо на ринку.

Цільові ціни на зерно у США були регулятором доходів фермерів. Такі ціни не існували на реальному ринку, їх використовували для розрахунку компенсаційної цінової надбавки. У свою чергу, компенсаційна цінова надбавка розраховувалася як різниця між цільовою та реалізаційною цінами. Компенсаційна цінова надбавка у формі прямих урядових платежів надходила до фермерів в якості відшкодування ним різниці між фактичною ціною реалізації продукції та цільовою ціною, у разі коли фактичні (ринкові) ціни на зерно були нижчі від цільових.

Отже, за словами Корецького М.Х.: «Система двох рівнів підтримки цін – цільової та заставної – дозволяла Конгресу та Міністерству сільського господарства США визначати не тільки рівень фермерських прибутків, а й співвідношення джерел фінансування на кожний господарський рік. Таким чином, заставні ціни служили інструментом регулювання ринкових цін, а цільові – безпосередньо доходів фермерів. Регулювання рівня заставних цін допомогло вирішити дві проблеми: по-перше підтримку рівня фермерських доходів від реалізації, і по-друге, регулювання експорту сільськогосподарської продукції» [1, с.53].

В Україні практика закупівлі зерна під заставу набула свого початку на початку 2000-х років. Для цього Кабінетом Міністрів України було прийнято ряд Постанов, а саме:

- Постанова КМУ від 21 липня 2000 р. N 1141 «Про впровадження заставних закупок зерна у сільськогосподарських товаровиробників» [2];
- Постанова КМУ від 29 квітня 2002 р. N 590 «Про визначення заставних цін та фінансове забезпечення заставних закупівель зерна» [3];
- Постанова від 7 лютого 2003 р. N 164 «Про здійснення заставних операцій із зерном» [4];
- Постанова КМУ від 7 липня 2004 р. N 876 «Про заходи щодо здійснення заставних та інтервенційних операцій із зерном» [5];
- Розпорядження КМУ від 21 червня 2003 р. N 374-р «Про визначення Державного агента із забезпечення заставних закупок зерна» [6];
- Постанова КМУ від 27 червня 2003р. N 975 «Про додаткові заходи із здійснення заставних та інтервенційних операцій з зерном» [7];
- Розпорядження Кабінету Міністрів України від 10 липня 2003р. N 400-р «Про визначення Державного агента з проведення інтервенційних операцій із зерном» [8].

Відповідно до Постанови КМУ від 21 липня 2000 р. N 1141 на Державну акціонерну компанію "Хліб України" були покладені функції Державного

агента із забезпечення державної заставної закупки зерна.

У загальному вигляді процес заставної закупівлі зерна виглядав наступним чином: Державний агент підписував договір з власниками зерна щодо його закупівлі на відповідний термін за бюджетні кошти за гарантованими державою цінами, а також щодо відповідального зберігання зерна у зерносковищах. При цьому Державний агент на період дії такої угоди забезпечував гарантії власникам зерна право його продажу за ринковими цінами. Основним принципом державних заставних закупівель зерна було щорічне виділення з бюджету коштів для визначених обсягів закупівлі зерна за заставними цінами.

Заставні ціни - це мінімальні ціни, які забезпечують відшкодування прогнозованої нормативної собівартості зерна та мінімальний прибуток, необхідний для простого відтворення виробництва.

Заставна ціна розраховувалася за наступною формулою:

$$C_{заст} = C_N \times \left(1 + \frac{P_{мін}}{100} \right) \quad (1),$$

де $C_{заст}$ - заставна ціна 1 тонни зерна;

C_N - нормативна собівартість 1 тонни зерна, розрахована виходячи з середньогалузевих нормативів витрат у цілому по державі, визначених Мінагрополітики;

$P_{мін}$ - науково обґрунтований показник мінімальної рентабельності, який щороку визначається Українською академією аграрних наук [4].

Рекомендований термін дії заставної ціни встановлювався з 1 липня поточного року до 1 липня наступного року.

Проте, на теперішній час описаний вище механізм закупівлі зерна за заставними цінами в Україні не працює, а вказані вище постанови та розпорядження Кабінету Міністрів України втратили чинність.

Основними причинами практичного незастосування такого механізму підтримки сільгосптоваровиробників в Україні є:

- недосконалість та непрозорість нормативно-правової бази України щодо підтримки виробників зерна;
- ненадання у повному обсязі або взагалі відсутність бюджетних коштів на закупівлю зерна за заставними цінами;
- недосконале документальне оформлення процесу організації та реалізації заставної закупівлі зерна;
- ринкові ціни на зерно були вище від встановлених заставних цін, що не забезпечувало достовірне та обґрунтоване визначення обсягів закупівлі зерна для потреб, насамперед, держави, а також визначення потреби виробників зерна у компенсації, що призвело до втрати права на її отримання.

У зв'язку з цим на виконання Постанови КМУ від 06.07.2005 №543 «Про Аграрний фонд» було створено Аграрний фонд України - державну спеціалізовану бюджетну установу, яка уповноважена провадити цінову політику в агропромисловому секторі економіки України.

Основними завданнями Аграрного фонду є:

проведення цінової політики в агропромисловому секторі економіки у межах, визначених законом;

виконання від імені держави функції кредитора на період дії режиму заставних закупівель окремих об'єктів державного цінового регулювання;

виконання бюджетних програм, визначених законом про Державний бюджет України на відповідний рік;

формування державного інтервенційного фонду об'єктів державного цінового регулювання виключно для здійснення товарних та фінансових інтервенцій на організованому аграрному ринку [9].

Аграрний фонд України було створено з метою сприяння у задоволенні потреб населення у продуктах харчування, запобігання зростанню цін на об'єкти цінового регулювання та забезпечення продовольчої безпеки України.

У свою чергу, відповідно до Закону України «Про державну підтримку сільського господарства»:

- державний інтервенційний фонд - фонд, який формується Аграрним фондом за рахунок фінансових інтервенцій, заставних, форвардних і ф'ючерсних закупівель та використовується для здійснення товарних інтервенцій з метою забезпечення цінової стабільності. Державний інтервенційний фонд використовується для мінімізації цінових коливань на відповідних ринках шляхом поставки сировини та продуктів її переробки. Аграрний фонд ініціює визначення переліку об'єктів державного цінового регулювання на відповідний маркетинговий період, тобто тих видів сільськогосподарської продукції, на які, в разі необхідності, буде спрямовуватися державна підтримка (ст.2 пп. 2.5-1);

- організований аграрний ринок - сукупність правовідносин, пов'язаних з укладенням та виконанням цивільно-правових договорів, предметом яких є сільськогосподарська продукція, за стандартизованими умовами та реквізитами біржових договорів (контрактів) і правилами Аграрної біржі (ст.2 п.п. 2.12);

- продовольча безпека - захищеність життєвих інтересів людини, яка виражається у гарантуванні державою безперешкодного економічного доступу людини до продуктів харчування з метою підтримання її звичайної життєвої діяльності (ст.2 п.п. 2.13);

- об'єктами цінового регулювання є: пшениця тверда; пшениця м'яка; зерно суміші пшениці та жита (меслин); кукурудза; ячмінь; жито озиме; жито ярове; горох; гречка; просо; овес; соя; насіння соняшнику; насіння ріпаку; насіння льону; шишки хмелю; цукор-пісок (бураковий); борошно пшеничне;

борошно житнє; м'ясо та субпродукти забійних тварин та птиці; молоко сухе; масло вершкове; олія соняшникова (ст.3 пп.3.3.1) [10].

Аграрний фонд уповноважений здійснювати наступні заходи щодо підтримки сільського господарства України:

- регулювання цін на окремі об'єкти державного цінового регулювання через фінансові та товарні інтервенції;

- форвардні закупівлі;

- спотові закупівлі;

- бюджетні позики шляхом запровадження державних заставних закупівель зерна.

Здійснення фінансових інтервенцій Аграрним фондом України відбувається шляхом придбання ним окремих об'єктів державного цінового регулювання на організованому аграрному ринку на умовах споту (спотових закупівель) або форварду (форвардних закупівель) з метою встановлення ціни рівноваги у розмірі, який не є меншим значення мінімальної інтервенційної ціни.

Відповідно до ст. 2 пп.2.24 Закону України «Про державну підтримку сільського господарства» ціна рівноваги (фіксінг) - ціна, яка встановлюється внаслідок досягнення рівноваги між ціною пропозиції та ціною попиту і зазначається у зареєстрованому біржовому договорі(контракті). Ціна рівноваги визначається як середньозважена ціна, що склалася протягом останніх трьох торгових сесій на Аграрній біржі та сертифікованих нею акредитованих товарних біржах.

Також, вищевказаним Законом ст.2 пп. 2.17. торгова (біржова) сесія визначається як періоду часу, який розпочинається від моменту відкриття біржових торгів та закінчується моментом їх закриття.

Підставою для розрахунку мінімальної інтервенційної ціни є Методика визначення мінімальної та максимальної інтервенційної ціни об'єкта державного цінового регулювання (далі - Методика), яка затверджена Постановою Кабінету Міністрів України від 11 лютого 2010 р. N 159 [11].

Відповідно цієї Методики мінімальна інтервенційна ціна об'єкта державного цінового регулювання визначається з урахуванням середньогалузевих нормативних витрат з його виробництва, мінімального рівня рентабельності державного цінового регулювання не менш як 10 відсотків, кон'юнктури на внутрішньому та зовнішньому ринку за формулою:

$$C_{\text{min}} = H \times \left(1 + \frac{P}{100} \right) \pm \kappa \quad (2)$$

де H - середньогалузеві нормативні витрати з виробництва об'єкта державного цінового регулювання;

P - мінімальний рівень рентабельності окремого об'єкта державного цінового регулювання;

κ - величина коригування мінімальної інтервенційної ціни, що враховує кон'юнктуру на внутрішньому та зовнішньому ринку.

Таким чином, порядок розрахунку мінімальної інтервенційної ціни майже аналогічний порядку розрахунку заставної ціни на зерно, що наведений у формулі 1.

Товарні інтервенції є одним із заходів державного цінового регулювання на організованому аграрному ринку, які здійснюються Аграрним фондом України шляхом продажу окремих об'єктів державного цінового регулювання на умовах споту або форварду з метою встановлення ціни рівноваги у розмірі, що не перевищує значення максимальної інтервенційної ціни.

Максимальна інтервенційна ціна на об'єкт державного цінового регулювання розраховується на підставі вищевказаної Методики та визначається з урахуванням індексу споживчих цін, індексу цін виробників за відповідний період державного цінового регулювання, впливу кон'юнктури внутрішнього та зовнішнього ринку за формулою:

$$C_{\text{макс}} = C_{\text{мін}} \times I \pm \kappa_1 \quad (3)$$

де $C_{\text{мін}}$ - мінімальна інтервенційна ціна окремого об'єкта державного цінового регулювання;

I - індекс цін виробників або індекс споживчих цін на планований період державного цінового регулювання. Під час розрахунку максимальної інтервенційної ціни об'єкта державного цінового регулювання використовується вищий з показників;

κ_1 - величина коригування максимальної інтервенційної ціни, яка враховує кон'юнктуру на внутрішньому та зовнішньому ринку.

Механізм регулювання цін Аграрним фондом України, що здійснюється через фінансові та товарні інтервенції, зображено на рис. 1 та 2.

На рис. 1 та 2 кожний напрямок заходів цінового регулювання позначено відповідним кольором та буквою. Назва заходів та їх характеристика надано у табл. 1.

Як видно з табл. 1 основним інструментом для проведення фінансових та товарних інтервенцій на організованому аграрному ринку України є форвардні та спотові закупівлі.

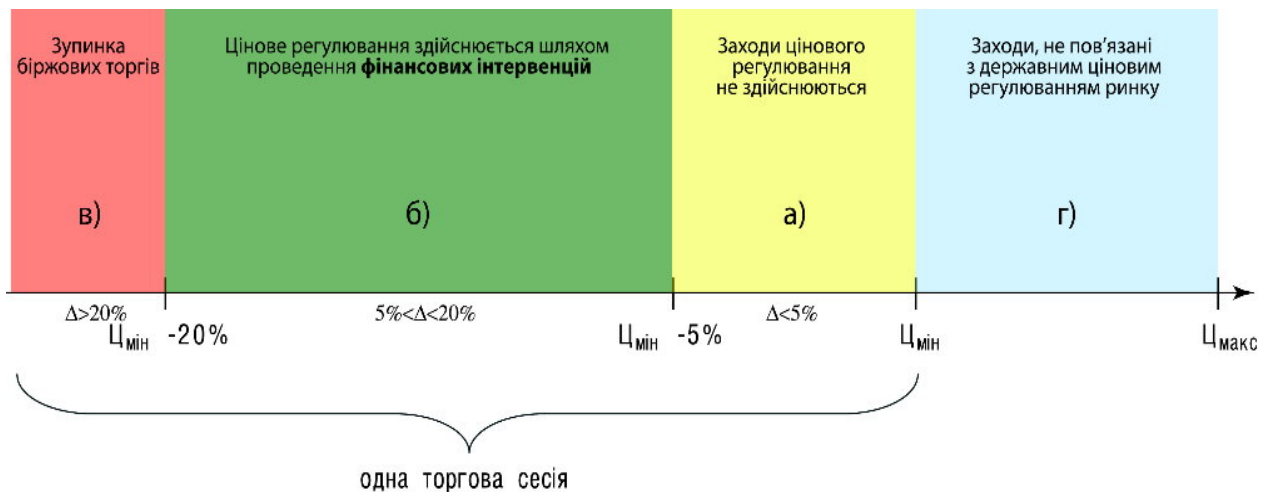


Рис. 1. Порядок здійснення фінансових інтервенцій в Україні [12]

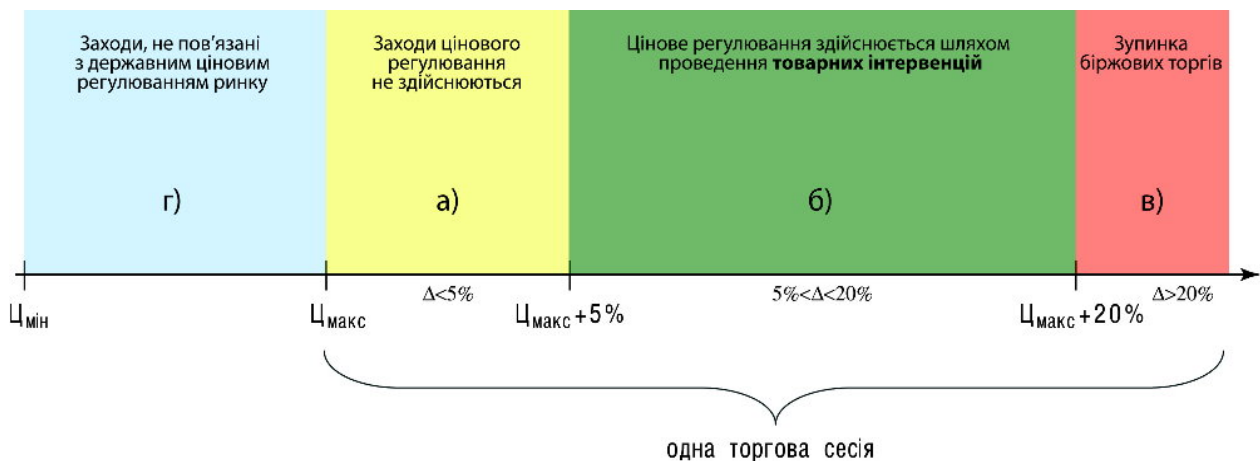


Рис. 2. Порядок здійснення товарних інтервенцій в Україні [12]

Т а б л и ц я 1

Характеристика заходів цінового регулювання на організованому аграрному ринку України, що здійснюються Аграрним фондом України [10;12]

	Назва заходу	Характеристика умов реалізації заходу	
		Фінансові інтервенції	Товарні інтервенції
а)	Заходи цінового регулювання не здійснюються	якщо рівень ціни пропозиції на умовах споту або форварду на визначений об'єкт державного цінового регулювання протягом однієї торгової сесії не є меншим встановленого рівня мінімальної інтервенційної ціни або є меншим за такий рівень не більше ніж на 5 відсотків, фінансова інтервенція не здійснюється	якщо рівень ціни попиту на умовах споту або форварду на визначений об'єкт державного цінового регулювання протягом однієї торгової сесії не перевищує встановлений рівень максимальної інтервенційної ціни або перевищує такий рівень не більше ніж на 5 відсотків від нього, товарна інтервенція не здійснюється
б)	Цінове регулювання здійснюється шляхом проведення фінансових/товарних інтервенцій	якщо рівень ціни пропозиції на умовах споту або форварду на визначений об'єкт державного цінового регулювання протягом однієї торгової сесії є меншим від встановленого рівня мінімальної інтервенційної ціни від 5 до 20 відсотків її значення, то Аграрний фонд здійснює фінансову інтервенцію у розмірах, достатніх для встановлення ціни рівноваги (фіксіну) на рівні, що не є меншим за рівень мінімальної інтервенційної ціни	якщо рівень ціни попиту на умовах споту або форварду на визначений об'єкт державного цінового регулювання протягом однієї торгової сесії перевищує встановлений рівень максимальної інтервенційної ціни від 5 до 20 відсотків її значення, то Аграрний фонд здійснює товарну інтервенцію у розмірах, достатніх для встановлення ціни рівноваги (фіксіну) на рівні, який не перевищує значення максимальної інтервенційної ціни
в)	Зупинка біржових торгів	якщо рівень ціни пропозиції на умовах споту або форварду на визначений об'єкт державного цінового регулювання протягом однієї торгової сесії є меншим за рівень мінімальної інтервенційної ціни більше ніж на 20 відсотків її значення, то Аграрний фонд призупиняє торгівлю таким товаром та провадить консультації з учасниками біржового ринку	якщо рівень ціни попиту на умовах споту або форварду на визначений об'єкт державного цінового регулювання протягом однієї торгової сесії перевищує рівень максимальної інтервенційної ціни більше ніж на 20 відсотків від її значення, то Аграрний фонд призупиняє торгівлю таким товаром на поточній біржовій сесії та провадить консультації з учасниками біржового ринку
г)	Заходи, не пов'язані з державним ціновим регулюванням ринку	Аграрний фонд може у виключних випадках здійснювати фінансову інтервенцію, якщо протягом однієї торгової сесії виникає загроза встановлення ціни рівноваги на рівні, що є меншим за розмір мінімальної інтервенційної ціни, або коли Кабінет Міністрів України приймає постанову щодо закупівлі таких об'єктів державного цінового регулювання, не пов'язаної з державним ціновим регулюванням	Аграрний фонд може у виключних випадках здійснювати товарну інтервенцію, якщо протягом однієї торгової сесії виникає загроза встановлення ціни рівноваги на рівні, що перевищує розмір максимальної інтервенційної ціни, або коли Кабінет Міністрів України приймає постанову щодо продажу таких об'єктів державного цінового регулювання, не пов'язаної з державним ціновим регулюванням

Форвардні закупівлі здійснюються відповідно до Порядку проведення державних форвардних закупівель зерна, затвердженого Постановою КМУ від 16.05.2007 №736 «Про запровадження державних форвардних закупівель зерна» (далі – Порядок) [13].

Відповідно до вищевказаного Порядку проведення Аграрним фондом державних форвардних закупівель майбутнього врожаю зерна здійснюється з метою формування державного інтервенційного фонду. При цьому сама процедура форвардних закупівель зерна проводиться у два етапи:

Перший етап передбачає придбання зерна у сільськогосподарських товаровиробників на умовах авансового платежу в розмірі 50 відсотків вартості зерна, розрахованої на підставі мінімальної інтервенційної ціни, що діє на момент укладення форвардного біржового контракту.

Другий етап передбачає здійснення остаточного розрахунку за форвардним біржовим контрактом,

який проводиться за середньозваженими цінами рівноваги (фіксіну), за вирахуванням середньозваженого відсотка за наданими строком до 12 календарних місяців кредитами банків, визначеного на підставі інформації, наданої Національним банком. При цьому строк поставки зерна та остаточного розрахунку визначається умовами контракту.

Поставка майбутнього врожаю за форвардним контрактом здійснюється на сертифіковані зернові склади, з якими Аграрним фондом укладено договір складського зберігання.

Спотові закупівлі здійснюються Аграрним фондом України з метою формування державного інтервенційного фонду України з об'єктів державного цінового регулювання.

Сама процедура спотових закупівель передбачає придбання на організованому аграрному ринку за цінами рівноваги товару на умовах переходу права власності протягом п'яти робочих днів, наступних

за днем укладення відповідного біржового контракту.

При цьому ціни рівноваги (фіксіну) знаходяться у межах цінового коридору мінімальних та максимальних інтервенційних цін, які щороку затверджуються рішенням Уряду на кожний об'єкт цінового регулювання цін.

Крім того, Кабінет міністрів України щороку затверджує обсяги формування державного інтервенційного фонду та перелік об'єктів державного цінового регулювання з визначенням періодів такого регулювання.

Наступним напрямком державної підтримки сільського господарства в Україні є надання товаровиробникам бюджетних позик, через запровадження заставних закупівель зерна, проведення яких регулюється постановою Кабінету міністрів України від 6.08.2008 року №705 «Про запровадження режиму державних заставних закупівель зерна» (далі – Порядок надання бюджетних позик) [14].

Відповідно до Порядку надання бюджетних позик рішення про їх надання приймає Аграрний фонд України. Бюджетні позики надаються лише виробникам зерна, яке є об'єктом державного цінового регулювання, щороку у період з 1 липня поточного до 1 квітня наступного бюджетного року під заставу такого об'єкта в межах коштів, передбачених у державному бюджеті, але не вище 80 відсотків розміру мінімальної інтервенційної ціни, встановленої на момент надання такої позики.

Іншими словами, під заставною закупівлею зерна розуміється короткострокове кредитування виробників під заставу їхнього зерна на пільгових умовах, тобто на умовах сплати річних відсотків за користування бюджетними позиками у розмірі, який є менше від середньої ставки за кредитами, що надаються комерційними банками.

Рішення про надання бюджетної позики або відмову у її видачі приймає Аграрний фонд України, при цьому береться до уваги наявність у державному бюджеті коштів, необхідних для реалізації такої програми.

У разі позитивного рішення Аграрного фонду щодо надання товаровиробникові бюджетної позики, останній протягом п'яти робочих днів після надходження повідомлення про надання бюджетної позики забезпечує доставку зерна на сертифікований зерновий склад, укладає з Аграрним фондом кредитний договір та передає йому подвійне складське свідоцтво. При цьому всі витрати за обслуговування об'єкта застави (відвантаження, доставка, сертифікація, зберігання, страхування та реєстрація у державному реєстрі та ін.) здійснюються за кошти позичальника.

Сільгосптоваровиробник залишається власником заставленого зерна, проте реалізувати його може лише у разі звільнення його з-під застави. Це, у свою чергу, можливо лише при повному розрахунку перед Аграрним фондом за наданою бюджетною по-

зикою та сплати всіх нарахованих за її користування відсотків.

У випадку, коли основна сума бюджетної позики та/або плата за її використання не погашається або погашається у неповному обсязі позичальником (тобто сільгосптоваровиробником) у встановлений кредитним договором строк, то предмет застави переходить у власність держави та зараховується до складу державного інтервенційного фонду.

Результати досліджень. Отже, враховуючи вищевказане, вважаємо за доцільне виділити наступні пріоритетні напрямки державного регулювання ринку зерна в Україні з метою усунення або попередження ризиків в цій сфері:

1) Державна підтримка всіх учасників організованого аграрного ринку України повинна мати не епізодичний, а систематичний характер.

2) Розвиток зернової та зернопереробної галузі як однієї із стратегічно важливих галузей, що забезпечують продовольчу безпеку України повинен мати не формальний, а практичний характер. Так, в Україні існує безліч програм державної підтримки зернової та зернопереробної галузі, у тому числі тих, що передбачають компенсаційне та/або дотаційне відшкодування витрат, кредитування, а також повне фінансування. Проте в умовах повної або часткової відсутності у держави бюджетних коштів на реалізацію той чи іншої програми зводиться на «ні» реалізація основних цілей цих державних програм.

3) Забезпечення з боку держави процесу подальшого розширеного відтворення виробництва зерна та продуктів їх переробки, тобто виробництва, яке відновлюється та росте за рахунок отриманих виробником доходів.

При цьому ключову роль тут відводиться усуненню або максимальному зменшенню диспаритету цін на продукцію сільського господарства та промисловості, що повинно забезпечуватися, насамперед, за рахунок використання гарантованих цін на продукцію сільського господарства та державну компенсацію товаровиробникові різниці між ринковими та державними цінами (у даному випадку – цінами на зерно).

Тому, з метою посилення державної підтримки у сфері виробництва та переробки зерна, що у свою чергу сприятиме удосконаленню процесу управління ризиками цієї сфери, вважаємо за доцільне:

по-перше, повернутися до процедур закупівлі зерна під заставу у сільгосптоваровиробників за заставними цінами та запровадити їх на законодавчому рівні;

по-друге, в структуру заставної та мінімальної інтервенційної ціни включити коефіцієнт зонального ризику при проведенні закупівель зерна під заставу або фінансових інтервенцій з тими підприємствами, які географічно знаходяться у зоні ризикованого землеробства. В результаті запропонована формула розрахунку мінімальної уточненої заставної (або інтервенційної) ціни буде мати вигляд:

$$C_{\text{уточ.мін}} = H \times \left(1 + \frac{P}{100}\right) \times K_{з.р.} \pm \kappa \quad (4)$$

де $C_{\text{уточ.мін}}$ – мінімальна уточнена заставна (інтервенційна) ціна;

H - середньогалузеві нормативні витрати з виробництва об'єкта державного цінового регулювання;

P - мінімальний рівень рентабельності окремо об'єкта державного цінового регулювання;

$K_{з.р.}$ – коефіцієнт зонального ризику;

κ - величина коригування мінімальної уточненої інтервенційної ціни, що враховує кон'юнктуру на внутрішньому та зовнішньому ринку.

У свою чергу, $K_{з.р.}$ розраховується як відношення середньоквадратичного відхилення урожайності зернових культур по окремо взятій області на середньоквадратичне відхилення урожайності в цілому по Україні.

Таким чином, формула розрахунку запропонованого коефіцієнту зонального ризику $K_{з.р.}$ має вигляд:

$$K_{з.р.} = \sigma_{ЛО} / \sigma_{У}, \quad (5)$$

де $\sigma_{ЛО}$ - середньоквадратичне відхилення врожайності зернових культур по окремо взятій області;

$\sigma_{У}$ - середньоквадратичне відхилення врожайності зернових культур по Україні.

4) Протекціонізм вітчизняних виробників зерна. Зокрема, за рахунок: подальшої реалізації та удосконалення механізму податкової та кредитної підтримки цієї галузі; введення обмежень на імпорт; забезпечення рівня заставних цін на зерно, які виконують функцію гарантованих цін, що забезпечують мінімальний рівень прибутку для виробників у разі зниження рівня цін на зерно; допомога з боку держави підприємствам в організації зберігання зерна тощо.

5) Сприяння в інтенсифікації виробництва зерна та зернопереробки в Україні передбачає застосування з боку держави ряду заходів по збільшенню питомої ваги новітнього та прогресивного обладнання у загальній структурі основних засобів підприємства, що, у свою чергу, сприятиме підвищенню рентабельності виробництва, забезпеченню конкурентоздатності продукції за рахунок вищого рівня організації технологічного процесу. Підвищення рівня технологічного процесу визначається, насамперед, збільшенням обсягу виробництва якісної готової продукції та зменшенням розміру питомих експлуатаційних витрат.

6) Страхуванню в сільському господарстві України з боку держави повинна відводитися особлива увага. Оскільки саме сільськогосподарське виробництво, особливо зерновиробництво, має виску залежність від природно-кліматичних ризиків, тому кінцеві результати такого виробництва можуть бути непередбачувані. Ось чому одним із головних та ефективних методів управління ризиками на підп-

риємствах зернової та зернопереробної галузі є страхування, яке дозволяє виробникові відшкодувати понесені ним збитки в результаті дії непередбачуваних факторів ризику, таких як: природно-кліматичні, екологічні, технологічні, політичні та ін. Проте в умовах економічної кризи підприємства не завжди мають фінансову можливість сплачувати страхові внески. Тому є доцільним з боку держави взяти на себе зобов'язання щодо повної або хоча б більшої частини сплати за учасників зернового ринку України страхових внесків, а також має сенс розширення видів страхових послуг.

7) Підтримка та сприяння на державному рівні нових форм географічного та організаційно-економічного співробітництва між всіма учасниками економіки України, таких, наприклад, як кластери, є доволі актуальним питанням особливо для підприємств аграрного сектору економіки. Оскільки дозволить вирішувати або усувати ряд проблемних питань та ризиків. Наприклад, кластеризація економіки сприятиме усуненню диспаритету цін на продукцію сільського господарства та промисловості шляхом диверсифікації ризиків між учасниками кластеру.

8) Усунення асиметрії інформації серед учасників зернового ринку України, що полягає в організації системи своєчасного інформування сільгоспвиробників про державні цільові бюджетні програми пільгового та/або цільового кредитування, фінансування, державного відшкодування збитків та страхових платежів тощо. Це дозволить усунути або попередити кредитні та фінансові ризики, що пов'язані з можливим витіканням державних пільгових кредитів від товаровиробників до сумнівних осіб та прискорення просування бюджетних коштів за призначенням до їх реальних користувачів – підприємств, що спеціалізуються на виробництві та переробці зерна.

Висновки. Таким чином, у дослідженні розглянуто вітчизняний та зарубіжний досвід державного регулювання ринку зерна, запропоновано пріоритетні напрямки державного регулювання зернового ринку України, а також удосконалена методика розрахунку мінімальної заставної (або інтервенційної) ціни для підприємств, що знаходяться у зоні ризикованого землеробства, а саме: в структуру ціни включено коефіцієнт зонального ризику.

Застосування такого підходу при розрахунку мінімальної заставної (або інтервенційної) ціни сприятиме попередженню або усуненню ризиків зниження рентабельності для підприємств як зернової так і зернопереробної галузей України, що є учасниками фінансових та товарних інтервенцій, а також зміцненню фінансової підтримки цих підприємств з боку держави.

Л і т е р а т у р а

1. Корецький М.Х. Особливості світової практики регулювання ринків зерна / М.Х. Корецький // Науковий журнал «Менеджер» Дон ДУУ. – 2005. - №1(31) – С. 52-58.

2. Про впровадження заставних закупок зерна у сільськогосподарських товаровиробників [Електронний ресурс]: Постанова Кабінету Міністрів України від 21.07.2000 N1141. – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/1141-2000-%D0%BF>.
3. Про визначення заставних цін та фінансове забезпечення заставних закупівель зерна [Електронний ресурс]: Постанова Кабінету Міністрів України від 29.04.2002 № 590. – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/590-2002-%D0%BF>.
4. Про здійснення заставних операцій із зерном [Електронний ресурс]: Постанова Кабінету Міністрів України від 07.02.2003 №164. – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/164-2003-%D0%BF>.
5. Про заходи щодо здійснення заставних та інтервенційних операцій із зерном [Електронний ресурс]: Постанова Кабінету Міністрів України від 07.07.2004 №876. – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/876-2004-%D0%BF>.
6. Про визначення Державного агента із забезпечення заставних закупок зерна [Електронний ресурс]: Постанова Кабінету Міністрів України від 21.06.2003 №374-р. – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/374-2003-%D1%80>.
7. Про додаткові заходи із здійснення заставних та інтервенційних операцій із зерном [Електронний ресурс]: Постанова Кабінету Міністрів України від 27.06.2003 №975. – <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/975-2003-%D0%BF>.
8. Про визначення Державного агента з проведення інтервенційних операцій із зерном [Електронний ресурс]: Розпорядження Кабінету Міністрів України від 10.07.2003 № 400-р. – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/400-2003-%D1%80>.
9. Про Аграрний фонд: Постанова Кабінету Міністрів України від 06.07.2005 №543 // Офіційний вісник України. – 2005. - №27. – Ст.1574.
10. Про затвердження Методики визначення мінімальної та максимальної інтервенційної ціни об'єкта державного цінового регулювання: Постанова Кабінету Міністрів України від 11.02.2010 №159 // Офіційний вісник України. – 2010. - №12. – Ст.582.
11. Офіційний сайт Аграрного фонду України. Програми. – Режим доступу: <http://www.af.gov.ua/>
12. Про запровадження державних форвардних закупівель зерна [Електронний ресурс]: Постанова Кабінету Міністрів України від 16.05.2007 №736 // Офіційний вісник України. – 2007. - №37. – Ст.1486.
13. Про затвердження переліку об'єктів державного цінового регулювання з визначенням періодів такого регулювання у 2013-2014 роках: Постанова Кабінету Міністрів України від 04.03.2013 №181 // Офіційний вісник України. – 2013. - №23. – Ст.782.
14. Про запровадження режиму державних заставних закупівель зерна: Постанова Кабінету Міністрів України від 06.08.2008 №705 // Офіційний вісник України. – 2008. - №59. – Ст.1988.
- 21.07.2000 N1141. – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/1141-2000-%D0%BF>.
3. Pro vy`znachennya zastavny`x cin ta finansove zabezpechennya zastavny`x zakupivel` zerna [Elektronny`j resurs]: Postanova Kabinetu Ministriv Ukrainy` vid 29.04.2002 # 590. – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/590-2002-%D0%BF>.
4. Pro zdijsnennya zastavny`x operacij iz zernom [Elektronny`j resurs]: Postanova Kabinetu Ministriv Ukrainy` vid 07.02.2003 #164. – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/164-2003-%D0%BF>.
5. Pro zahody` shhodo zdijsnennya zastavny`x ta intervencijny`x operacij iz zernom [Elektronny`j resurs]: Postanova Kabinetu Ministriv Ukrainy` vid 07.07.2004 #876. – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/876-2004-%D0%BF>.
6. Pro vy`znachennya Derzhavnogo agenta iz zabezpechennya zastavny`x zakupok zerna [Elektronny`j resurs]: Postanova Kabinetu Ministriv Ukrainy` vid 21.06.2003 #374-r. – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/374-2003-%D1%80>.
7. Pro dodatkovi zahody` iz zdijsnennya zastavny`x ta intervencijny`x operacij z zernom [Elektronny`j resurs]: Postanova Kabinetu Ministriv Ukrainy` vid 27.06.2003 #975. – <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/975-2003-%D0%BF>.
8. Pro vy`znachennya Derzhavnogo agenta z provedennya intervencijny`x operacij iz zernom [Elektronny`j resurs]: Rozporyadzhennya Kabinetu Ministriv Ukrainy` vid 10.07.2003 # 400-r. – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/400-2003-%D1%80>.
9. Pro Agrany`j fond: Postanova Kabinetu Ministriv Ukrainy` vid 06.07.2005 #543 // Oficijny`j visny`k Ukrainy`. – 2005. - #27. – Ст.1574.
10. Pro zatverdzhennya Metody`ky` vy`znachennya minimal`noyi ta maksy`mal`noyi intervencijnoyi ciny` ob`yektu derzhavnogo cinovogo regulyuvannya: Postanova Kabinetu Ministriv Ukrainy` vid 11.02.2010 #159 // Oficijny`j visny`k Ukrainy`. – 2010. - #12. – Ст.582.
11. Oficijny`j sayt Agrarnogo fondu Ukrainy`. Programy`. – Режим доступу: <http://www.af.gov.ua/>
12. Pro zaprovadzhennya derzhavny`x forvardny`x zakupivel` zerna [Elektronny`j resurs]: Postanova Kabinetu Ministriv Ukrainy` vid 16.05.2007 #736 // Oficijny`j visny`k Ukrainy`. – 2007. - #37. – Ст.1486.
13. Pro zatverdzhennya pereliku ob`yektiv derzhavnogo cinovogo regulyuvannya z vy`znachennyam periodiv takogo regulyuvannya u 2013-2014 rokax: Postanova Kabinetu Ministriv Ukrainy` vid 04.03.2013 #181 // Oficijny`j visny`k Ukrainy`. – 2013. - #23. – Ст.782.
14. Pro zaprovadzhennya rezhymu derzhavny`x zastavny`x zakupivel` zerna: Postanova Kabinetu Ministriv Ukrainy` vid 06.08.2008 #705 // Oficijny`j visny`k Ukrainy`. – 2008. - #59. – Ст.1988.

Мартынова Л.В. Особенности государственного регулирования рынка зерна в Украине

Исследование передовой зарубежной опыт государственного регулирования рынка зерна и особенности государственного ценового регулирования рынка зерна в Украине. Усовершенствован механизм расчета минимальной уточненной залоговой цены закупки зерна. Разработаны приоритетные направления государственного регулирования рынка зерна с целью уменьшения негативного

References

1. Korecz`ky` M.X. Osobly`vosti svitovoyi prakty`ky` regulyuvannya ru`nkiv zerna / M.X. Korecz`ky` // Naukovy`j zhurnal «Menedzher» Don DUU. – 2005. - #1(31) – S. 52 – 58.
2. Pro vprovadzhennya zastavny`x zakupok zerna u sil`s`kogospodars`ky`x tovarovy`robn`y`kiv [Elektronny`j resurs]: Postanova Kabinetu Ministriv Ukrainy` vid

влияния факторов риска на развитие зернового подкомплекса Украины.

Ключевые слова: государственное регулирование, рынок зерна, риск, залоговая цена, закупка зерна, интервенция, продовольственная безопасность.

Martynova L.V. Features of state regulation of the market of grain in Ukraine

Studied advanced foreign experience of state regulation of the grain market, and especially the state price regulation of the grain market in Ukraine. Improve the mechanism for calculating the adjusted minimum price pledge purchases of grain. Developed priority areas of state regulation of the grain market in order to reduce the negative impact of risk factors on the development of a grain subcomplex of Ukraine.

The proposed measures to improve state regulation of grain in Ukraine include: systematic state support of all members of an organized agricultural market; practical measures aimed at the development of grain and grain processing industry, as one of the strategic sectors of the economy in Ukraine; provision by the state of the process of

expanded reproduction of further grain production and products; protection of domestic producers of grain; assistance in the intensification of production of grain and grain processing in Ukraine; development of insurance in the grain subcomplex of the state; support and assistance at the national level of new forms of geographic, organizational and economic co-operation between all actors of the economy of Ukraine; elimination of asymmetric information among the participants of the grain market.

Keywords: government regulation, the grain market risk, the collateral price, purchase of grain, intervention, food security.

Мартынова Л.В., старший викладач кафедри господарського права СХУ ім. В. Даля,
e-mail: mar-sofi@rambler.ru

Рецензент: д.е.н., професор Бузько І. Р.

Стаття подана 19.01.2015

УДК 368

РОЗРОБКА СТРАТЕГІЇ УПРАВЛІННЯ ФІНАНСОВИМИ РИЗИКАМИ СТРАХОВОЇ КОМПАНІЇ

Матичак П.П.

DEVELOPMENT OF THE STRATEGY OF FINANCIAL RISK MANAGEMENT OF INSURANCE COMPANY

Matichak P.P.

В статті розглянуто науково-методологічні положення щодо вибору стратегії управління ризиками у страховій компанії. Розглянуто види стратегій, що використовуються страховими компаніями за сучасних умов господарювання та ризики, що властиві цим стратегіям. Проаналізовано рівень ризиків за кожною з можливих стратегій. Обґрунтовано вибір стратегії шляхом визначення сукупного впливу зазначених ризиків на фінансовий результат діяльності компанії за допомогою методів імітаційного моделювання.

Ключові слова: страхова компанія, страховий ринок, ризик, стратегія, управління, вибір.

Постановка проблеми. Будь-яка фінансова діяльність пов'язана з ризиком, тому питання управління ними набуває останніми роками дедалі більшої актуальності. Для ефективного функціонування як підприємств, так і інших суб'єктів господарської діяльності, необхідно розробити та впровадити конкретні методики та напрямки управління фінансовими ризиками, використовуючи світовий досвід та адаптуючи його до українських реалій, щоб допомогти підприємствам України досягти достатнього рівня конкурентоспроможності на світовому ринку.

Стрімке зростання розмірів фінансових ринків, їх інтернаціоналізація призвели до посилення впливу страхових компаній на мобілізацію і перерозподіл фінансових ресурсів, збільшення їхньої частки у сукупному обсязі фінансових активів. Водночас зросли фінансові ризики, які впливають на ефективність діяльності та фінансову надійність страхових компаній.

Страхові компанії, які є безпосередніми учасниками фінансового ринку, активізували свою діяльність, забезпечуючи страховий захист інших суб'єктів господарювання, що значною мірою впливає на економічний розвиток держави, і набуває значущості у зв'язку з кризовими явищами у вітчизняній економіці. Це ускладнює діяльність страховиків, підвищує її ризикованість при отриманні прибутків та забезпеченні стабільності. В сучасних умовах

наростає потреба в проведенні комплексного дослідження у сфері управління фінансовими ризиками страхових компаній.

Формування фінансової стратегії в ринкових умовах має ризикований характер, обумовлений невизначеністю тенденцій економічного розвитку, нестабільністю механізму ринкового регулювання та динамічністю змін функціонування страхових компаній. Це обумовлює необхідність оцінки ризику на кожному етапі підготовки і реалізації управлінських рішень щодо вибору фінансової стратегії за таких обставин:

- високий ступінь ризику на етапі вибору фінансової стратегії припускає необхідність його оцінки на всіх етапах її розробки і реалізації;
- зменшення вірогідності експертної оцінки за рахунок високого ступеня ризику вимагає на практиці використання додаткових критеріїв його оцінки.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Різним аспектам управління ризиками в цілому та фінансовими ризиками зокрема присвячені праці таких зарубіжних учених, як Є. Бріггема, Дж.М. Кейнса, Г. Марковіца, А. Маршалла, М. Міллера, Ф. Модільяні, Дж. С.Міля, Ф. Найта, А. Сміта, Дж. Тобіна, Ф. Шарпа та інші. Цими питаннями займалися також вітчизняні та російські вчені І. Балабанов, Г. Башнянин, І. Бланк, А. Буренін, П. Буряк, П. Верченко, В. Вітлінський, О. Вовчак, В. Гранатуров, В. Слейко, І. Івченко, Г. Козоріз, О. Копилук, І. Корнілов, М. Лапуста, В. Лук'янова, Н. Машина, С. Наконечний, В. Плиса, А. Поддєрьогін, С. Реверчук, Л. Тепман, В. Черкасов, О. Ястремський, В. Ющенко та інші. У працях цих та інших фахівців розглядаються основні проблеми організації та методики оцінки ризиків суб'єктів господарювання, наводяться різноманітні способи управління фінансовими ризиками, а також висвітлюються інші актуальні аспекти удосконалення системи управління фінансовими ризиками. Проте питання саме розроб-

ки стратегії управління фінансовими ризиками у страхових компаніях залишається дискусійним і недостатньо опрацьованим. Тому тема дослідження досить актуальна, особливо враховуючи діяльність страхових компаній в умовах сучасного розвитку економіки України в цілому.

Метою статті є аналіз теоретичних і науково-методологічних положень щодо вибору стратегії управління ризиками у страховій компанії, а також обґрунтування вибору стратегії шляхом визначення сукупного впливу зазначених ризиків на фінансовий результат діяльності компанії за допомогою методів імітаційного моделювання.

Виклад основного матеріалу. Відомі методики і моделі орієнтовані на проведення аналізу ризику і прогнозування факторів невизначеності, які впливають на ефективність діяльності компаній. Незважаючи на велику кількість публікацій і отриманих результатів у цій сфері, проблема комплексної оцінки ризику фінансової стратегії вимагає самостійного рішення кожного суб'єкту господарювання.

З методологічної точки зору, розрізняють три типи ситуацій: визначеність, ризик і невизначеність. Показники ризику відображають результати оцінки адекватності управлінських рішень прийнятим цілям і гіпотезам. Звідси можна зробити висновок, що показник ризику є вектором прийнятої гіпотези в сфері вибору альтернатив фінансової стратегії. З цього погляду необхідна розробка комплексного підходу до методології оцінки ризику на всіх етапах формування і реалізації фінансової стратегії. Виходячи з цього, розглянемо задачу оцінювання ризику стратегічних альтернатив для обґрунтування стратегічного розвитку страхових компаній в умовах невизначеності. Основне завдання при розробці фінансової стратегії полягає в тому, щоб не вийти за рамки «нормального рівня ризику», під яким розуміють суб'єктивний рівень прийнятого для кожної компанії порогового ризику. Ризик прийняття рішень фінансової стратегії – це ризик недосягнення поставлених цілей при виборі конкретної альтернативи, який виражається в недоодержанні чи неотриманні прогнозованого результату [2].

Вибір стратегічних орієнтирів є основою економічного зростання і розвитку будь-якої страхової компанії, вони дозволяють найкращим чином реалізувати її людський капітал та ресурси. Зазначимо, що на сьогоднішній день ринок страхових послуг характеризується високим ступенем чутливості до зовнішніх та внутрішніх ризиків, що підвищує вимоги до стратегії управління і захисту капіталу компаній. Опис процесів, що відбуваються на страховому ринку останніми роками, відображені в табл. 1 [4].

Так, більша частина страхових компаній зіштовхнулася з проблемою обмеженості фінансових ресурсів, більш жорстокою конкуренцією за клієнта та посиленням законодавчих вимог. Проте, майже всі вони мають певний довгостроковий план дій, мету та місію.

Таблиця 1

Ключові процеси які відбуваються на ринку страхування України, 2012-2014 р.

2012 1	2013 2	2014 3
помірне зростання страхових премій та скорочення рівня виплат	невелике зростання бази страхових операцій	девальвація, зменшення бази страхових операцій
переважно ціновий характер конкуренції та високий рівень витрат на продаж страхових продуктів	збереження цінового характеру конкуренції та високого рівня витрат на продаж страхових продуктів	демпінговий характер страхових тарифів та збільшення витрат на продаж полісів
проблеми з поточною ліквідністю ряду страхових компаній	низький рівень інвестиційних доходів	неповернення депозитів з проблемних банків та знецінення інших активів
вихід з ринку декількох середніх компаній	ряд компаній втрачають капітал	втрати капіталу

Виходячи з ключових процесів вітчизняного ринку страхування протягом останніх років, стратегії розвитку страхових компаній теж змінюються. Вони спрямовані як за захват або утримання долі ринку, боротьбу за премії, або фокусування на прибутку (рис. 1, табл. 2) [3, 4].

Захват долі ринку. Мета цієї стратегії в страховому бізнесі — отримання значної частки в невеликих секторах замість скромної частки на всьому ринку. Таке домінування зробить ці сектори малоприєнятними для конкурентів. Зв'язавши ці сектори між собою і задіявши ефект масштабу, можна задуматися і про становище лідера на всьому ринку. Зусилля, що робляться компанією для збільшення розмірів ринку, завжди супроводжуються заходами по захисту належної їй частки ринку від посягань конкурентів. Як правило, це нові продукти, послуги, створення нових каналів збуту, скорочення витрат тощо [5].

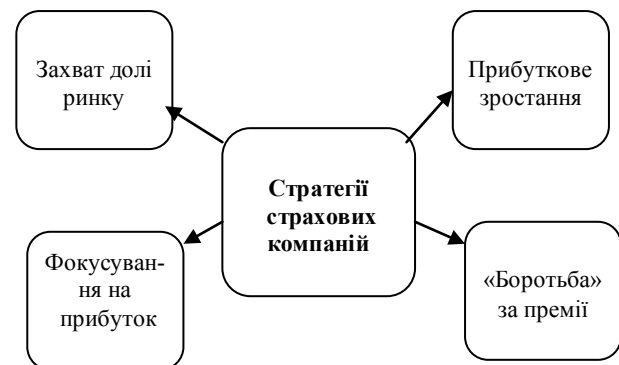


Рис. 1. Сучасні стратегії страхових компаній

Таблиця 2
Стратегії страхових компаній з оцінкою долі ринку яку вони займають

Тип стратегії	Кількість СК, 2012	Доля ринку, %	Кількість СК, 2013	Доля ринку, %	Кількість СК, 2014	Доля ринку, %
1	2	3	4	5	6	7
Захват долі ринку	3	20	4-5	18-20	5	16
Прибуткове зростання	10	30	15	35	20	31
Фокусування на прибуток	18	25	15	18	15	12
«Боротьба» за премії	39	25	35	27	38	21

Прибуткове зростання. Один з ефективних методів досягнення конкурентної переваги на ринку, найпоширеніша стратегією конкуренції яка дозволяє забезпечити довгостроковий прибутковий ріст. Використовуючи стратегію прибуткового зростання (диференціації), компанія наділяє свій товар (послугу) унікальними властивостями, які важливі для цільової аудиторії, а значить дозволяють призначати більш високу ціну за продукт. Відмінність і унікальність у властивостях захищає товар (послугу) від прямого конкурентного суперництва і від тиску з боку товарів-замінників, а також створює лояльність споживачів до бренду та знижує чутливість до ціни [5].

Стратегія лідерства в продукті вимагає наявності унікальних властивостей продукту, високої кваліфікації трудових ресурсів (маркетингу, дослідників, розроблювачів), можливості створення репутацію високої якості товару, можливості захисту створеного конкурентного переваги товару (патенти). Стратегія диференціації може вимагати високих інвестицій, які потрібні для розробки унікальних властивостей, а також для донесення даних властивостей товару до цільового ринку (прямої реклами продукту).

Боротьба за премії (грошовий потік). Управління рухом грошових коштів являє собою не просто управління виживанням компанії, а динамічне управління капіталом з урахуванням зміни вартості в часі. Грошові кошти страхових компаній формують Cash-flow, який тісно пов'язаний зі стратегією збільшення ринкової вартості компанії, так як ринкова вартість компанії або активу залежить від того, скільки інвестор готовий за них заплатити, що, в свою чергу, залежить від того, які грошові потоки та ризики принесе інвестору актив або компанія в майбутньому [5].

Фокусування на прибуток. Мета полягає в задоволенні потреб вибраного цільового сегменту

краще, ніж конкуренти через концентрацію на потребах одного сегмента або конкурентної групи покупців без прагнення охопити весь ринок. Така стратегія може спиратися як на диференціацію, так і на лідерство по витратах, або і на те і на інше, але тільки в рамках цільового сегмента. Стратегія дозволяє досягти високої частки ринку та значної суми прибутку в цільовому сегменті, але завжди призводить до малої частки ринку в цілому [5].

З таблиці 2 видно, що третина страхових компаній використовує стратегію прибуткового зростання, збільшення її питомої ваги протягом 2014 року відбулося за рахунок скорочення стратегій фокусування на прибуток та «боротьби» за премії. Доречність її використання підтверджується результатами операційної діяльності.

В практичній діяльності страхової компанії ця стратегія передбачатиме надання фінансових послуг, більш привабливих за своїми характеристиками для клієнтів, ніж послуги конкурентів. Ці додаткові особливі якості включатимуть наступні елементи: позитивний імідж і бренд, високий рівень сервісу, розгалужену мережу філій та представництв, гарантію своєчасності та повноти отримання страхової виплати, запровадження інтернет-консультування та страхування.

Доведено, що на кожну стратегію впливають різні групи ризиків. В якості досліджуваних ризиків, на основі попередніх аналітичних узагальнень, розглядаються наступні групи ризиків: ринкові, кредитні, інвестиційні, фінансові, ризик ліквідності.

Оцінка впливу в даному випадку означає невиконання прийнятих зобов'язань страховими компаніями на певну суму.

Для стратегії «Боротьба за частку ринку» найбільш імовірними є фінансові ризики (рис.2). З урахуванням їх потенційної значущості і чутливості результату діяльності до можливих наслідків, страхові компанії повинні концентруватися на розвитку технологій та методи мінімізації фінансових втрат та звернути увагу на підтримку ліквідності діяльності.

При реалізації стратегії прибуткового зростання під контроль повинні бути взяті фінансові і інвестиційні ризики (рис. 3). Враховуючи можливість одночасного настання подій з цих груп ризиків, потенційні збитки від такої «синергії» можуть значно перевищити математичну суму оціночних наслідків.

Для стратегії «Фокус на прибуток» характерний високий рівень уваги до бізнес-процесів, який дозволяє значно знизити рівень внутрішніх ризиків (рис. 4). На перший план виходять методи протидії ринкової ситуації. Зокрема, важливим є питання вибору цільових галузей і сегментів.

Що стосується стратегії «Боротьба за премії», то неминучими наслідками реалізації цієї політики є високий рівень ймовірності настання ризиків, так і ступінь їх впливу (рис. 5). Ризик ліквідності залишається ключовим для даної групи компаній.

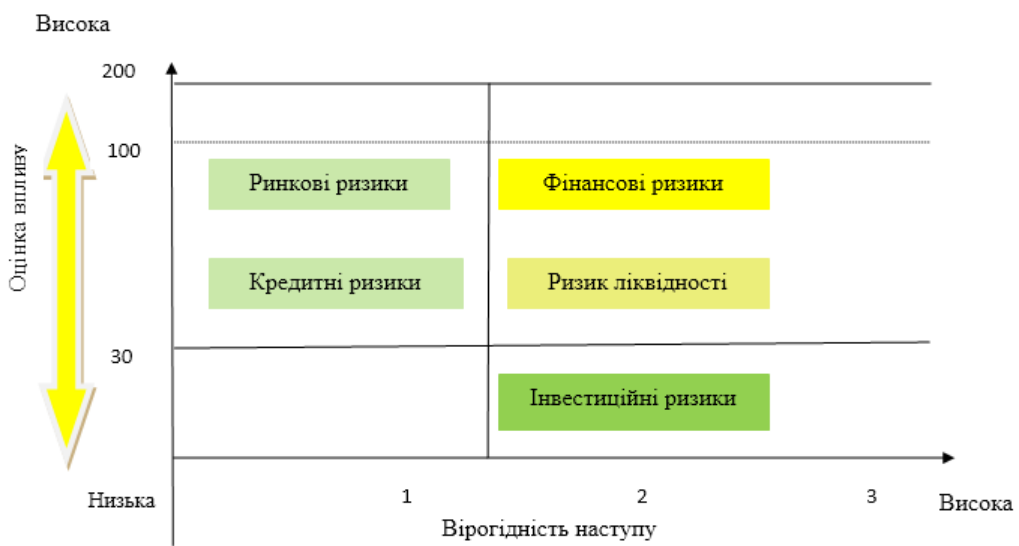


Рис. 2. Рівень ризиків стратегії «Боротьба за частку ринку»

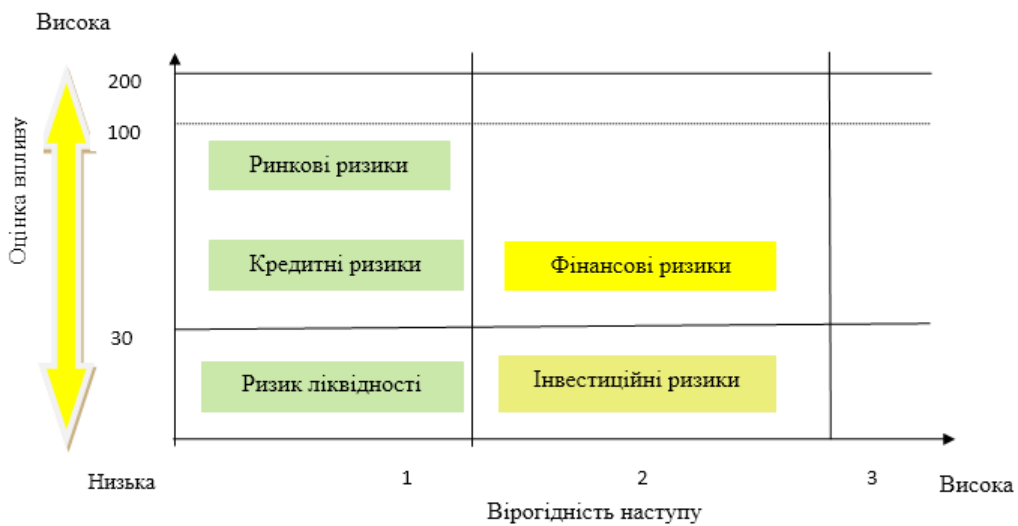


Рис. 3. Рівень ризиків стратегії прибуткового зростання



Рис. 4. Рівень ризиків стратегії «Фокус на прибуток»

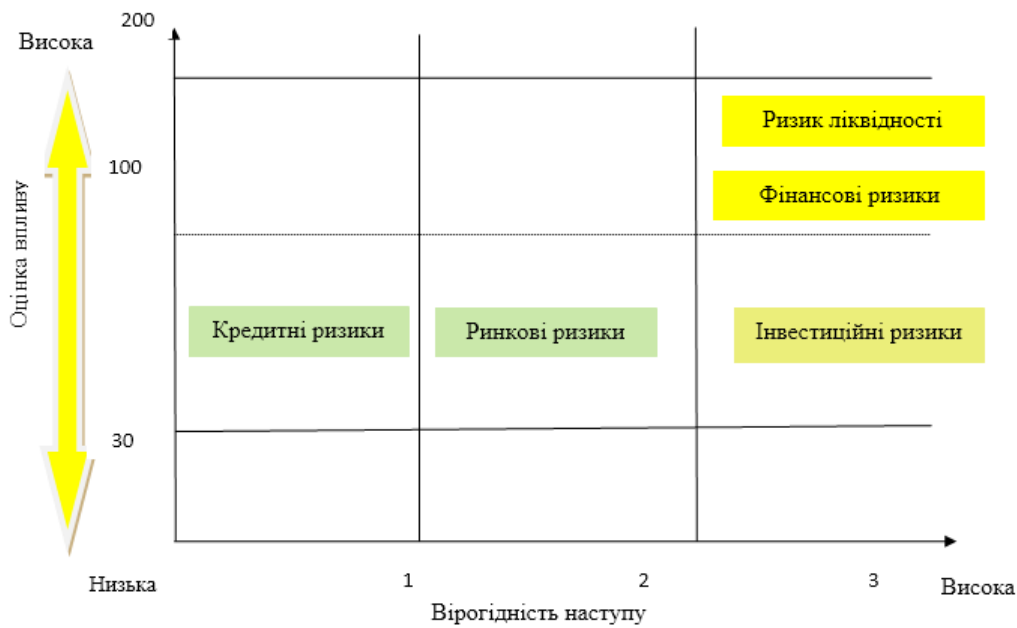


Рис. 5. Рівень ризиків стратегії «Боротьба за премії»

Таким чином, найпоширенішим видом ризику при обранні будь якої стратегії, є фінансовий, який включає наступні ризики: банкрутства, недостатності страхових тарифів, підвищення рівня страхових виплат, перестраховання, ризик процентних ставок по депозитам, неконкурентоспроможність страховика та податковий.

Для обґрунтування вибору стратегії визначимо сукупний вплив зазначених ризиків на фінансовий результат діяльності компанії. Для цього застосуємо один з методів імітаційного моделювання - Монте-Карло, який передбачає певну поетапність дослідження [8]:

Перший етап - розробка прогнозу моделі передбачає формування очікуваної імітаційної моделі, яка повинна адекватно відображати майбутній сценарій реалізації проекту.

Другий етап - виявлення чинників ризику включає відбір ключових змінних для моделювання.

Третій етап - визначення умов кореляції полягає у встановленні формальної залежності між результативним показником і відібраними ключовими змінними. Розраховується відповідною програмою самостійно.

Четвертий етап - імовірнісний розподіл відібраних ключових змінних передбачає здійснення таких кроків:

- 1) визначення обмежень можливої зміни відібраних ключових змінних;
- 2) встановлення імовірнісної ваги за межами значень.

П'ятий етап - імітаційне прогнозування вимагає генерування випадкових сценаріїв реалізації проекту з використанням вибраних допущень шляхом визначення значень інтегралу, де математичне очікування випадкової суми прибутку компанії $f(u)$, N - визначені фінансові ризики (точки), рів-

номірно розподілені на $[a, b]$, для кожної точки u_i обчислюємо $f(u_i)$. Потім обчислюємо середнє: $\frac{1}{N} \sum_{i=1}^N f(u_i)$.

$$\int_a^b f(x) dx \approx \frac{b-a}{N} \sum_{i=1}^N f(u_i) \quad (1)$$

Шостий етап - аналіз отриманих результатів потребує здійснення статистичної оцінки та інтерпретації одержаних результатів імітації.

Особливістю та однією з основних вимог імітаційного моделювання за методом Монте-Карло є застосування спеціальних комп'ютерних програм. Це, зокрема, пояснюється тим, що генерування випадкових сценаріїв реалізації проекту (етап 5) повторюються 500-1000 разів. У нашому дослідженні це надстройка «EVA- аналіз ризиків» для використання в програмі Microsoft Excel.

Одержані значення результативного показника проекту використовуються для побудови графіка щільності його розподілу зі своїм власним математичним очікуванням і стандартним відхиленням. На основі значення математичного очікування та стандартного відхилення обчислюється коефіцієнт варіації результативного показника проекту, за допомогою якого оцінюється індивідуальний ризик проекту.

При імітації модель проекту розраховується безліч разів (ітеративно), при цьому для кожної ітерації входні значення вибираються довільно з розподілів ймовірностей цих змінних. В ході ітерацій розраховується гістограма, вона демонструє відповідну вірогідність досягнення визначених цілей, а криві можуть бути розроблені для будь-яких цілей страхової компанії.

Висновок. Формування фінансової стратегії в ринкових умовах має ризикований характер, обумовлений невизначеністю. Реалізація будь-якої стра-

тегії, передбачає постійний контроль і моніторинг на кожному етапі її впровадження. Саме тому для страхової компанії необхідно використовувати велику кількість індикаторів моніторингу стратегії управління фінансовими ризиками за видами фінансового ризику, які мають різну періодичність вимірювання та джерела надходження інформації. Для скорочення фінансових збитків необхідно застосувати правила розміщення страхових резервів, які встановлюють кількісні обмеження на придбання цінних паперів. Такі обмеження мають на меті стимулювати компанії до вибору найбільш надійних фінансових інструментів враховуючи, що навіть цінні папери схильні до ризику знецінення. Виходячи з цього доцільно проводити розрахунки маржинального доходу від страхових та інвестиційних операцій з урахуванням можливих коливань доходів і збитків на основі показника їх середньоквадратичного відхилення.

Л і т е р а т у р а

1. Закон України «Про страхування» 07.03.1996 № 85/96-ВР [Електронний ресурс]: – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/85/96-вр>
2. Баранцева С.М. Ризикологія: навчальний посібник / С.М. Баранцева, Т.Б.Хлевицька. – Донецьк: ДонНУЕТ, 2011. – 224 с.
3. Говорущко, Т. А. Управління фінансовою діяльністю страхової компанії з метою забезпечення її ефективного розвитку / Т. А. Говорущко, В. М. Стецюк, О. Ю. Толстенко: Національний університет харчових технологій. – К.: НУХТ, 2012 - 376 с.
4. Гордієнко І. Оцінка ризиків страхового ринку України. [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://forinsurer.com/public>
5. Клапків М.С. Страхування фінансових ризиків / М.С. Клапків - Тернопіль: Економічна думка & Карт-бланш, 2002. - 570 с.
6. Козьменко О.В., Козьменко С.М., Васильєва Т.А. Нові вектори розвитку страхового ринку України: Монографія / Керівник авт. проекту д-р екон. наук., проф. О.В. Козьменко. – Суми: Університетська книга, 2012. – 320 с.
7. Костырко Л.А. Финансовый механизм устойчивого развития предприятий: стратегические ориентиры, системы обеспечения, адаптация: Монография / Л.А. Костырко. - Луганск: Изд-во «Ноулидж» 2012. - 474 с.
8. Кричевский М.Л. Финансовые риски [Текст]: учеб. пособие / М. Л. Кричевский. - 2-е изд. - М.: КНОРУС, 2013. - 248 с.
9. Nissim D. Analysis and valuation of insurance companies / D. Nissim // Center for excellence in accounting and security analysis. Columbia Business School. November 2010. – 178 p.

References

1. Zakon Ukraini «Pro strahuvannya» 07.03.1996 # 85/96-VR [Elektronniy resurs]: – Rezhim dostupu: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/85/96-вр>
2. Barantseva S.M. Rizikologiya: navchalniy posibnik / S.M. Barantseva, T.B.Hlevitska. – Donetsk: DonNUET, 2011. – 224 s.

3. Govorushko, T. A. Upravlinnya finansovoyu dlyalnisty strahovoyi kompaniyi z metoyu zabezpechennya yiyi effektivnogo rozvitku / T. A. Govorushko, V. M. Stetsyuk, O. Yu. Tolstenko: Natsionalniy universitet harchovih tehnologiy. – K.: NUHT, 2012 - 376 s.
4. Gordienko I. Otsinka rizikiv strahovogo rinku Ukraini. [Elektronniy resurs] – Rezhim dostupu: <http://forinsurer.com/public>
5. Klapkiv M.S. Strahuvannya finansovih rizikiv / M.S. Klapkiv - Ternopil: Ekonomichna dumka & Kart-blansh, 2002. - 570 s.
6. Kozmenko O.V., Kozmenko S.M., Vasileva T.A. Novi vektori rozvitku strahovogo rinku Ukraini: Monografiya / Kerivnik avt. proektu d-r ekon. nauk., prof. O.V. Kozmenko. – Sumi: UnIversitetska kniga, 2012. – 320 s.
7. Kostyirko L.A. Finansoviy mehanizm ustoychivogo razvitiya predpriyatiy: strategicheskie orientiryi, sistemy obespecheniya, adaptatsiya: Monografiya / L.A. Kostyirko. - M.: Izd-vo «Noulidzh» 2012. - 474 s.
8. Krichevskiy M.L. Finansovyye riski [Tekst]: ucheb. posobie / M. L. Krichevskiy. - 2-eizd. - M.: KNORUS, 2013. - 248 s.
9. Nissim D. Analysis and valuation of insurance companies / D. Nissim // Center for excellence in accounting and security analysis. Columbia Business School. November 2010. – 178 p.

Матычак П.П. Разработка стратегии управления финансовыми рисками страховой компании

В статье рассмотрены научно-методологические положения по выбору стратегии управления рисками в страховой компании. Рассмотрены виды стратегий, которые используются страховыми компаниями в современных условиях хозяйствования и риски, присущие этим стратегиям. Проанализирован уровень рисков по каждой из возможных стратегий. Обоснован выбор стратегии путем определения совокупного влияния указанных рисков на финансовый результат деятельности компании с помощью методов имитационного моделирования.

Ключевые слова: страховая компания, страховой рынок, риск, стратегия, управление.

Matichak P.P. Development of the strategy of financial risk management of insurance company

The article considers scientific and methodological principles for the choice of risk management strategy in an insurance company. Discusses the types of strategies that are used by insurance companies in the current economic conditions and the risks inherent in these strategies. Analyzed the risk level for each of the possible strategies. Grounded the choice of strategy by determining the cumulative impact of these risks on the financial results of the company with the help of simulation techniques.

Keywords: insurance company, insurance market, risk, strategy, management.

Матичак П.П. к.е.н., доцент завідувачий кафедри «Фінанси і кредит» ЛНАУ
lnau_finance@i.ua

Рецензент: д.е.н., проф. кафедри «Фінанси» СНУ ім. В.Даля Костирко Л.А.

Стаття подана 27.01.2015

УДК 339.13.017

АКТУАЛЬНІ ПРОБЛЕМИ ОЦІНКИ ФІНАНСОВОГО СТАНУ НЕПЛАТОСПРОМОЖНИХ ПІДПРИЄМСТВ**Мельник М.А., Серікова О. М.****ACTUAL PROBLEMS OF ASSESSING THE FINANCIAL CONDITION OF INSOLVENT COMPANIES****Melnik M.A., Serikova O.M.**

В статті досліджені основні підходи до оцінки фінансового стану неплатоспроможних підприємств в сучасних умовах господарювання. Розглянуті зовнішні та внутрішні фактори, які впливають на спроможність підприємств якісно здійснювати свою діяльність та підтримувати належний фінансовий стан. Проаналізовані існуючі підходи до оцінки вірогідності банкрутства підприємств та визначені шляхи їх удосконалення з урахуванням потреб сьогодення. Виявлені напрями реалізації завдань з оцінки фінансового стану, які дозволяють врахувати конкретні умови та специфічні особливості діяльності підприємств.
Ключові слова: неплатоспроможне підприємство, фінансовий стан, банкрутство, причини, оцінка, шляхи, удосконалення, механізм, методи, система.

Постановка проблеми. Унаслідок соціально-економічної, політичної кризи і озброєного конфлікту на Донбасі Україна перебуває на межі дефолта. На жаль, прогнози експертів невтішні: із-за бойових дій на Сході та анексії Криму зруйнована інфраструктура, багато підприємств припиняють роботу або скорочують виробництво. Патова ситуація для підприємств склалася не тільки в зоні АТО: різка девальвація національної валюти надто ускладнила ведення бізнесу. Окремі підприємства закриваються або переносять свою діяльність в інші регіони. Але, перенести свою діяльність спроможні підприємства сфери послуг, а перенести виробництво з великою кількістю основних засобів та персоналу практично неможливо. У зв'язку з цим бізнес потерпає катастрофічні збитки.

В таких умовах багато підприємств матеріальної сфери згортають свою діяльність, стають неплатоспроможними та банкрутують. Про фактичне банкрутство – неможливість розрахуватися з кредиторами – сьогодні заявили багато підприємств, чим поставили своїх контрагентів в аналогічну ситуацію неможливості заплатити по рахунках. Така ланцюгова реакція значно погіршала загальну економічну ситуацію в країні.

Банкрутство завжди було основним інструментом оздоровлення економіки. Але сучасний стан багатьох українських підприємств викликаний впливом зовнішніх факторів і не є наслідком необґрунтованих та невдалих управлінських дій.

У зв'язку з цим, надзвичайно актуальним є дослідження особливостей оцінки і аналізу фінансового стану неплатоспроможних підприємств у нових умовах їх функціонування та розробка дієвих механізмів для покращення їхнього стану.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. У науковій літературі останніх років помітно зріс інтерес до проблем оцінки фінансового стану неплатоспроможних підприємств. Ці проблеми стали предметом дослідження учених В. Астахова, І.Бланка, Р.Костирко, Л.Лахтіонової, В.Меца, Л.Пісьмаченко, О.Тарещенко, А.Череп, Є.Шабаліна і ін. Незважаючи на вагомість отриманих наукових результатів, учені дотримуються погляду, що проблеми аналізу та оцінки фінансового стану все ще до кінця не досліджені. Складність проблематики обумовлена нестабільністю соціально-трудова стосунків, системною кризою у всіх сферах життя країни, дією глобалізації і інших зовнішніх чинників. У сучасних умовах до таких чинників потрібно віднести затяжний конфлікт на південному Сході країни, який привів до зростання кількості підприємств-банкрутів.

Західні підходи до оцінки фінансового стану підприємств-банкрутів відрізняються великою різноманітністю, і можуть бути корисні для української теорії та практики управління, але необхідно враховувати і специфічні особливості вітчизняних організацій при застосуванні зарубіжних теорій.

Проте, з розвитком економіки виникає багато специфічних моментів щодо оцінки фінансового стану підприємств та надзвичайно актуальним є визначення напрямів аналізу та оцінки діяльності в сучасних умовах господарювання. В рамках дослідження методів оцінки фінансового стану неплатоспроможних підприємств є до сих пір недостатньо

розроблені методологічні і методичні питання, які і визначили вибір теми дослідження, його мету і завдання.

Мета статті полягає у визначенні спектра актуальних проблем оцінки фінансового стану неплатоспроможних підприємств, що надасть можливість своєчасно діагностувати та оцінити рівень неплатоспроможності, її причини, фінансові ризики та можливість покращення фінансового стану з метою уникнення банкрутства.

Матеріали і результати дослідження. Платіжна неспроможність підприємства є ознакою його банкрутства.

Класиками зарубіжного досвіду в сфері діагностики неплатоспроможних підприємств безперечно є В.Г. Бівер, Е. Альтман, Таффлер, Спрингейт, Роман Ліс та інші, які працювали над побудовою інтегральних моделей прогнозування банкрутства, так званих Z-коефіцієнтів; та Дж.Аргенті, Скоун, І. Ансофф, праці яких присвячені створенню систем формалізованих та неформалізованих критеріїв прогнозування банкрутства.

Діагностика банкрутства представляє собою систему цільового фінансового аналізу, який спрямований на виявлення факторів, причин фінансової неспроможності підприємства, встановлення тенденції їх розвитку та аналізу варіантів найкращого вирішення існуючих проблем. Переважна більшість науковців аналіз неплатоспроможного підприємства пов'язує із можливістю передбачення його банкрутства, про що свідчать багаточисленні розроблені моделі прогнозування подальшого розвитку кризового стану підприємства[1].

Неспроможність підприємств може виникати по незалежних і залежних причинах. До незалежних причин, або зовнішнім, на думку І. Бланка, відносяться наступні [2]:

1. Економічні – кризовий стан країни, загальний спад виробництва, інфляція, нестабільність фінансової системи, зростання цін на ресурси, зміну кон'юнктури ринку, неплатоспроможність і банкрутство партнерів. Однією з причин неспроможності суб'єктів господарювання може бути фіскальна політика держави. Високий рівень оподаткування може виявитися непосильним для підприємства.

2. Політичні – політична нестабільність суспільства, зовнішньоекономічна політика держави, розрив економічних зв'язків, втрата ринків збуту, зміна умов експорту – імпорту, недосконалість законодавства в області господарського права, антимонопольної політики, підприємницької діяльності і інших проявів регулюючої функції держави, зміна політичного режиму.

3. Посилення міжнародної конкуренції у зв'язку з розвитком науково-технічного прогресу, прагненням розширення частки займаного ринку і впровадження нових продуктів.

4. Демографічні – чисельність, склад народонаселення, рівень добробуту народу, культурний устрій суспільства, визначальний розмір і структуру потреб, платоспроможний попит населення на ті та інші види товарів і послуг.

До залежних або внутрішніх причин неспроможності підприємства відносяться [3]:

1. Відсутність ефективної системи управління;

2. Відсутність чіткої фінансової стратегії розвитку підприємства;

3. Дефіцит власного оборотного капіталу як наслідок неефективної виробничо-комерційної діяльності або неефективної інвестиційної політики;

4. Низький рівень техніки, технології і організації виробництва;

5. Зниження ефективності використання виробничих ресурсів організації, його виробничій потужності і, як наслідок, високий рівень собівартості, збитки – «проїдання» власного капіталу;

6. Утворення наднормативних залишків незавершеного будівництва, незавершеного виробництва, виробничих запасів, готової продукції, у зв'язку з чим відбувається затоварювання, сповільнюється оборотність капіталу і утворюється дефіцит. Це примушує підприємство залізати в борги і може бути причиною банкрутства;

7. Погана клієнтура підприємства, яка платить із запізненнями або не платить зовсім унаслідок банкрутства, що вимушує підприємство самому залізати в борги. Так зароджується ланцюгове банкрутство;

8. Відсутність збуту із-за низького рівня організації маркетингової діяльності по вивченню ринків збуту продукції, формуванню портфеля замовлень, підвищенню якості і конкурентоспроможності продукції, виробленню цінової політики;

9. Залучення позикових коштів в оборот підприємства на не вигідних умовах, що веде до зниження рентабельності господарської діяльності і здібності до самофінансування;

10. Швидке і неконтрольоване розширення господарської діяльності, внаслідок чого запаси ростуть швидше за об'єм продажів. Звідси і з'являється потреба в залученні короткострокових позикових коштів, які можуть перевищити чисті поточні активи (власний оборотний капітал). В результаті підприємство потрапляє під контроль банків і інших кредиторів і може піддатися загрози банкрутства.

Сучасний стан розвитку країни додає до цих ознак нові, які пов'язані з проведенням воєнних дій, що робить неможливим виконання підприємством своїх функцій.

В той же час масове банкрутство боржників викличе не менш масове банкрутство кредиторів, і «лавина» банкрутств перешкодить подальшому економічному розвитку країни. Тому масове застосування процедури банкрутства господарюючих суб'єктів для українських умов неприйнятно. Необхідний пошук альтернативних механізмів вирішення проблеми неплатоспроможності.

Усі існуючі системи оцінки та прогнозування банкрутства підприємств, що розроблені закордонними та вітчизняними авторами включають декілька ключових показників, що характеризують фінансовий стан підприємства. На їх основі авторами методик (Е. Альтман, У. Бівер, А. Вінакор, Конан, Гольдер, А. Таффлер) запропоновано комплексний (інте-

грований) показник ймовірності банкрутства підприємства [5].

Але орієнтація на якийсь один критерій (коефіцієнт), навіть, дуже привабливий з позицій теорії, на практиці не завжди виправдана. Більш того, методичні розробки з прогнозування банкрутства, не можуть бути повністю застосовані українськими підприємствами із-за відмінностей в умовах господарювання, галузевих особливостей, методології та організації бухгалтерського обліку та економічного аналізу.

Ефективним методом оцінки фінансового стану підприємства є постійне проведення фінансового аналізу, дані якого повинні застосовуватися для прийняття управлінських рішень. Крім того, дані фінансового аналізу можуть бути застосовані для прогнозування ймовірності банкрутства неплатоспроможних підприємств та сприяють прийняттю правильних рішень стосовно подолання кризового стану розвитку.

Фінансовий аналіз стану неплатоспроможних підприємств потрібно проводити з метою [6]:

- розрахунку коефіцієнтів фінансово-господарської діяльності;
- знаходження причин втрати платоспроможності;
- оцінки активів та пасивів підприємства;
- виявлення ознак фіктивного або навмисного банкрутства;
- формування висновків про можливість (неможливість) відновлення платоспроможності.

Таким чином, фінансовий аналіз дозволяє виявити конкретні причини неплатоспроможності окремого підприємства. І не може бути універсальних висновків для всіх підприємств, бо у кожного – свої причини неплатоспроможності та свої шляхи її подолання.

Оцінка та прогнозування ймовірності банкрутства можуть здійснюватися двома шляхами. Перший – застосування даних фінансової звітності та розрахунок аналітичних коефіцієнтів. Другий – аналіз даних підприємств, що стали банкрутами та порівняння їх з умовами розвитку досліджуваного підприємства [4].

Перший шлях – дуже ефективний, розроблено багато різних методик аналізу коефіцієнтів фінансового стану. Але є і деякі недоліки в його застосуванні. По-перше, підприємства, у яких є труднощі, можуть приховувати реальну картину свого стану, навіть, фальсифікувати інформацію. По-друге, деякі співвідношення, що розраховані за даними звітності підприємства, можуть свідчити про неплатоспроможність, а деякі показники – про стабільність діяльності. В таких умовах дуже складно оцінити реальний стан підприємства.

Другий шлях – потребує порівняння ознак банкрутства з основними показниками діяльності підприємства. Однак, більшість інформації про банкрутство українських підприємств не упорядковано з урахуванням галузі, особливостей функціонування, причин та інших важливих ознак.

На нашу думку, методика аналізу фінансового стану неплатоспроможних підприємств крім кількісних характеристик, повинна доповнятися якісними ознаками, які враховують конкретні умови господарювання та причини кризового стану конкретного підприємства.

Крім цього, потрібно, з урахуванням особливостей розвитку української економіки, включити до методики аналізу фінансового стану систему критеріїв та стадій неплатоспроможності. Наявність таких характеристик дозволить успішним підприємствам, які стабільно працюють, при проведенні аналізу свого фінансового стану застосувати критерії ознак можливої неплатоспроможності і в разі виявлення їх зростання заздалегідь прийняти управлінські рішення, що сприяють подоланню тимчасових труднощів.

Такі ознаки і критерії можна розділити на два рівня. Перший рівень – несприятливі поточні значення або динаміка показників, що свідчить про можливі фінансові труднощі в майбутньому, у тому числі й банкрутстві. До таких ознак можна віднести:

- суттєве зниження обсягів виробництва;
- перевищення критичного рівня кредиторської заборгованості, що прострочена;
- надмірне використання короткострокових позикових коштів для фінансування довгострокових вкладень;
- дуже низькі показники коефіцієнтів ліквідності;
- постійна нестача оборотних коштів;
- постійне невиконання зобов'язань перед кредиторами, інвесторами, акціонерами;
- втрати довгострокових контрактів;
- несприятливі зміни у портфелі заказів та інші.

Другий рівень – ознаки і критерії, наявність яких свідчить про погіршення фінансового стану, але воно не є критичним, ймовірність банкрутства мала. При аналізі таких критеріїв підприємство повинно прийняти необхідні управлінські рішення. До таких ознак можна віднести:

- порушення виробничо-технологічного циклу;
- недостатня диверсифікація діяльності підприємства;
- неефективні довгострокові угоди;
- недооцінка технічного та технологічного оновлення та інші.

Для повного та ефективного застосування методики аналізу фінансового стану неплатоспроможних підприємств потрібно визначити критичні значення критеріїв та їх деталізацію по галузям та умовам господарювання, що можливо при вивченні належної статистичної інформації.

Аналіз застосовуваних на українських підприємствах методів оцінки фінансового стану неплатоспроможних підприємств довів, що у більшості, застосовуються формалізовані методи прогнозування (статистичні та структурні) і майже не використовуються неформальні методи управління.

Неформальні методи ґрунтуються на аналітичних особливостях осіб, що ухвалюють управлінські рішення. Це сукупність логічних прийомів і методики вибору оптимальних рішень керівником шляхом теоретичного порівняння альтернатив з урахуванням накопиченого досвіду. Процеси прийняття рішень в економіці базуються передусім на використанні евристичних методів, а останні, у свою чергу, ґрунтуються на застосуванні правил, прийомів, спрощень, що узагальнюють відповідний досвід особи, яка приймає рішення. Евристичні методи прийняття рішення - це система принципів і правил, які задають найбільш імовірнісні стратегії і тактики діяльності людини, яка приймає рішення, стимулюючи її інтуїтивне мислення в процесі рішення, генерування нових ідей і на цій основі рішення певного класу творчих завдань, що істотно підвищують ефективність.

В сучасних умовах, коли вплив зовнішніх факторів на фінансовий стан підприємства є вирішальним, використання неформальних методів оцінки фінансового стану дозволить урахувати специфічні особливості досліджуваного підприємства, оцінити джерела фінансування та визначити конкретні заходи виходу з кризи.

Висновки. Таким чином, успішна оцінка фінансового стану неплатоспроможних підприємств можлива з урахуванням таких передумов:

- в основу фінансового аналізу та оцінки потрібно покласти показники діяльності підприємства за довгий період часу;
- інформація, що використовується для оцінки та фінансового аналізу, повинна достовірно відображати фінансовий стан підприємства;
- для аналізу використовуються ті показники, які найбільш придатні для оцінки ймовірності банкрутства підприємства з урахуванням конкретних умов функціонування;
- спеціаліст з фінансового аналізу повинен мати статистичну інформацію про банкрутство з урахуванням галузі, періоду часу.

Надійність висновків про банкрутство підприємств може бути підвищена за допомогою неформальних методів аналізу.

Подальші дослідження передбачають розкриття механізму формування антикризової стратегії управління підприємством.

Л і т е р а т у р а

1. Білик М. Удосконалення методичних підходів до аналізу фінансового стану підприємства// Економіст.-2003.- № 11.- С.40-43.
2. Бланк І.А.Фінансовий менеджмент: Учебний курс / І.А.Бланк.-К.: Ніка-центр Ельта,1999.-528 с.
3. Костирко Р.О. Фінансовий аналіз: Навч. посібник/ Р.О.Костирко.-Х.: Фактор, 2007.-784 с.
4. Костырко Л.А. Диагностика потенциала финансово-экономической устойчивости предприятия : Монография.. – 2-е изд., переработ. и дополн. – Х.: Фактор, 2008 – 336 с.
5. Письмаченко Л.М., Татаренко Н.М., Сперанська В.В. Особливості аналізу фінансового стану неплатоспроможних підприємств // Інвестиції: практика та досвід.- 2010.- № 7.- С. 32-36.

6. Терещенко О.О. Фінансова санація та банкрутство підприємств: Навч. посібник/ О.О. Терещенко. - К.: КНЕУ, 2000. - 412 с.

R e f e r e n c e s

1. Bilik M. Udoskonalennja metodichnih pidhodiv do analizu finansovogo stanu pidpriemstva// Ekonomist.-2003.-№ 11.- s.40-43.
2. Blank I.A.Finansovij menedzhment: Uchbovij kurs / I.A.Blank.-K.:Nika-centr El'ta,1999.-528 s.
3. Kostirko R.O. Finansovij analiz: Navch. posibnik/ R.O.Kostirko.-H.: Faktor, 2007.-784 s.
4. Lahtionova L.A. Finansovij analiz subektiv gospodarjuvanja: monografija/ L.A. Laktionova.-K.:KNEU, 2001.-387 s.
5. Pis'machenko L.M., Tatarenko N.M., Sperans'ka V.V. Osoblivosti analizu finansovogo stanu neplatospromozhnih pidriemstv/ /Investicii: praktika ta dosvid.- 2010.- № 7.- s. 32-36.
6. Tereshhenko O.O. Finansova sanacija ta bankrutstvo pidpriemstv: Navch. posibnik/ O.O. Tereshhenko.- K.: KNEU, 2000.-412 s.

Мельник М.А., Серикова О. Н. Актуальные проблемы оценки финансового состояния неплатежеспособных предприятий

В статье исследованы основные подходы к оценке финансового состояния неплатежеспособных предприятий в современных условиях хозяйствования. Рассмотрены внешние и внутренние факторы, которые влияют на способность предприятия качественно осуществлять свою деятельность и поддерживать необходимое финансовое состояние. Проанализированы существующие подходы к оценке вероятности банкротства предприятий и определены пути их совершенствования с учётом современных требований. Выявлены направления реализации заданий по оценке финансового состояния, которые позволят учесть конкретные условия и специфические особенности деятельности предприятий.

Ключевые слова: неплатежеспособное предприятие, финансовое состояние, банкротство, причины, оценка, пути, совершенствование, механизм, методы, система.

Melnik M.A., Serikova O. M. Actual problems of assessing the financial condition of insolvent companies

In the article the main approaches to the assessment of the financial condition of insolvent companies in the current economic conditions are studied. Considered internal and external factors that affect the company's ability to qualitatively carry out their activities and maintain the necessary financial condition. Analyzed the existing approaches to the estimation of the probability of bankruptcy and the ways to improve them, taking into account contemporary requirements. Identified areas of implementation tasks to assess the financial condition that will take into account the specific conditions and specific characteristics of enterprises.

Keywords: insolvent company 's financial condition , bankruptcy , causes, evaluation , ways , improving the mechanism, methods, systems .

Мельник М.А. - к.е.н., доц. каф. «Облік і аудит» СНУ ім. В.Даля.

Серикова О. М. - к.е.н., доц. каф. «Облік і аудит» СНУ ім. В.Даля.
audit2@ukr.net

Рецензент: д.е.н., проф. кафедри «Фінанси» СНУ ім. В.Даля Костирко Л.А.

Стаття подана 29.01.2015

УДК 368

ФІНАНСОВІ РИЗИКИ В СТРАХОВІЙ ДІЯЛЬНОСТІ ТА ЇХ КЛАСИФІКАЦІЯ**Разумцев В.В.****FINANCIAL RISKS IN THE INSURANCE BUSINESS AND ITS CLASSIFICATION****Razumcev V.V.**

В статті проаналізовано підходи до визначення економічної сутності фінансових ризиків в страховій діяльності. Розглянуто підходи до класифікації фінансових ризиків в страхуванні. Кожному з досліджуваних ризиків надано економічну характеристику щодо причин виникнення та впливу на господарську діяльність страхової компанії. Розглянуто вплив зовнішніх і внутрішніх факторів на ризики в страховій діяльності. Сформовано рекомендації з управління фінансовими ризиками в страхуванні.

Ключові слова: фінансовий ризик, страхування, класифікація ризиків, фактор, управління.

Постановка проблеми. Господарська діяльність усіх суб'єктів господарювання у всіх її формах пов'язана з численними ризиками, ступінь впливу яких на результати цієї діяльності істотно зростає в той час, коли Україна все більше поринає у процес глобалізації, який, у свою чергу, породжує глобальні фінансові ризики.

Ефективність діяльності суб'єктів господарювання за умов фінансової нестабільності, яка останнім часом виявилась характерною як для національних, так і для міжнародних ринків, визначається не тільки показниками дохідності, але й суттєво залежить від рівня ризиковості.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Вивченню різних аспектів ризику та фінансового ризику зокрема, дослідженню підходів до передбачення ризикових подій та зниження їх негативних наслідків у діяльності суб'єктів господарювання присвячено ряд робіт зарубіжних і вітчизняних вчених-економістів. Серед західних фахівців, які досліджували ризик, слід відзначити: З.Боди, С.Бріггема, Дж. М. Кейнса, Г.Марковіца, А.Маршалла, М.Міллера, Ф.Модільяні, Дж.С.Міля, Ф.Найта, А.Сміта, Дж. Тобіна, Ф.Шарпа та інших.

Мета статті полягає в дослідженні наукових підходів до визначення економічної сутності фінансових ризиків в страховій діяльності, їх класифікації та причин виникнення.

Виклад основного матеріалу. Ризики, що супроводжують цю діяльність, виділяються в особливу групу фінансових ризиків, що виконують найбільш значну роль в загальному «портфелі ризиків» господарюючих суб'єктів. Управління фінансовими ризиками являють собою економічну цінність у діяльності будь-якої фірми, організації чи іншого господарського інституту. Цікавим і відносно новим стало дослідження світу ризиків, які живуть у страхових компаніях. Підходи до визначення сутності фінансових ризиків різних авторів дуже різняться, тож щоб отримати найбільш повну характеристику їх сутності, треба проаналізувати якомога більше джерел. Цікавий підхід до визначення фінансового ризику дає М.С. Клапків, який пропонує розглядати поняття фінансового ризику у широкому і вузькому значенні. У широкому значенні фінансові ризики - це ризики, які характеризуються ймовірністю втрат фінансових ресурсів (грошових коштів) у господарській діяльності. У цьому значенні поняття „фінансовий ризик" тотожне поняттю „комерційний (підприємницький) ризик" яке містить цілий комплекс різних ризиків: майнових, виробничих, торговельних тощо. У вузькому значенні фінансові ризики - це частина комерційних ризиків, пов'язана з ймовірністю фінансових втрат внаслідок операцій у фінансово-кредитній і біржовій сферах. Можна не погодитися з отождоженням фінансового і підприємницького ризиків, адже свою сутність фінансовий ризик розкриває саме в фінансових показниках економічної діяльності, а не в майнових чи виробничих [5, с.64].

У свою чергу, О. В. Макаренко пропонує визначення фінансового ризику як економічної категорії, що відображає характерні особливості сприйняття суб'єктами господарювання об'єктивно наявних невизначеності та конфліктності, іманентно притаманних процесам цілепокладання, управління, прийняття рішень та оцінювання, обтяжених можливими загрозами фінансових втрат й невикористаними можливостями [6].

Ще один український вчений - Я.П. Шумелда, пропонує визначити фінансові ризики, як такі, що характеризуються сукупністю імовірних небажаних подій при здійсненні фінансово-кредитних операцій, сутність яких полягає в тому, що партнер підприємства чи банку не може виконати взятих на себе грошових зобов'язань, а підприємство чи банк не може добитися їхнього виконання засобами, передбаченими угодою (контрактом). Також дослідник наголошує на особливості фінансового ризику - ймовірності збитку внаслідок проведення операцій у фінансово-кредитній і біржовій сферах, здійснення операцій із цінними паперами [8, с.124].

Таке розуміння фінансового ризику часто зустрічається в роботах іноземних вчених-економістів відносно дій підприємств з контрагентами, в тому числі на біржі. Проте, таке визначення носить дуже конкретний характер, і не може характеризувати загальне поняття фінансових ризиків, які можуть виникати у всіх сферах фінансової діяльності економічного суб'єкта, і можуть призводити як до негативних, так і до позитивних наслідків. І.А. Бланк у своєму «Словнику-довіднику фінансового менеджменту» зазначає, що під «фінансовими ризиками» розуміється імовірність виникнення непередбачених фінансових втрат (зниження передбачуваного прибутку, зменшення очікуваного доходу, втрата частини або всього капіталу) у ситуації невизначеності умов фінансової діяльності підприємства [2, с.358].

Проведене дослідження економічної природи фінансового ризику дозволило сформулювати дефініцію: «Фінансовий ризик – це імовірність виникнення непередбачуваних втрат у ситуації невизначеності умов фінансово-господарської діяльності страхової компанії».

Важливо відмітити, що характерною особливістю страхового бізнесу є те, що з однієї сторони, страхування як основний вид послуг страхової компанії виступає одним із методів управління ризиком, а з іншої сторони, страхова компанія, як суб'єкт ринку сама потенційно підпадає під дію певних ризиків. Таким чином, страхова компанія, виступаючи елементом системи ризик-менеджменту в значній мірі сама потребує механізмів управління власними ризиками.

Кожна страхова компанія у процесі своєї діяльності підпадає під дію певних ризиків, що можуть становити загрозу її діяльності або призвести до банкрутства компанії. Вітчизняними та зарубіжними економістами були напрацьовані різні підходи до класифікації фінансових ризиків. Однак, особливості сучасного стану ринкових перетворень в Україні вимагають їх уточнення і деталізації з метою побудови ефективних інструментів управління ними.

Ефективне управління ризиками в процесі діяльності страхових компаній обумовлює систематизацію причин їх виникнення з подальшою класифікацією ризиків у страховій діяльності (табл. 1). За таким підходом причини ризику у діяльності страхових структур поділяються на внутрішні і зовніш-

ні. Внутрішні причини – це ті фактори ризику, які походять із внутрішнього середовища функціонування страховика і на які страхова компанія має безпосередній вплив. До таких чинників належать умисні чи неумисні помилки працівників компанії: андеррайтерів, актуаріїв, аварійних комісарів, страхових агентів тощо. Неправильно розрахований страховий ризик, опрацьована статистика щодо вірогідності настання страхової події закладають помилки у подальші розрахунки та спричиняють виникнення різноманітних фінансових ризиків. Неточності, допущені при оцінюванні рівня страхового ризику, який бере на себе компанія, призводять до того, що сформовані нею страхові резерви можуть виявитись у майбутньому неадекватними взятим на себе зобов'язанням.

Таблиця 1
Основні причини та види ризиків у страховій діяльності

Причини виникнення ризиків	Види ризиків у діяльності страховика
1	2
Внутрішні причини	
Недостатність страхових резервів компанії для виконання нею договірних зобов'язань перед страхувальниками	Ризик банкрутства Ризик неплатоспроможності
Помилки в актуарних розрахунках	Ризик неадекватності страхових платежів страхового ризику
Умисні або неумисні помилки працівників компанії	Ризик підвищення страхових виплат та збитковості роботи компанії
Зовнішні причини	
Незаконні дії страхувальників	Ризик підвищення страхових виплат та збитковості роботи компанії
Надійність перестраховиків	Ризик невиконання страхових зобов'язань перестраховиками
Дії конкурентів, посилення конкурентної боротьби	Ризик неконкурентоспроможності страховика
Зміни в оподаткуванні страхової діяльності	Податковий ризик

Зовнішні фактори ризику є незалежними або майже незалежними від діяльності страхової компанії. Їх вплив страховику складніше попередньо виявити та проконтролювати. Зовнішні ризикові чинники представлені діями конкурентів, ділових партнерів-перестраховиків та страхувальників, страхових посередників; законодавчими, політичними змінами, несприятливими чинниками в інших сегментах фінансового ринку, зокрема банківського та інвестиційного [3, с.11].

Згідно з класифікацією Європейського комітету зі страхування, діяльності страхових організацій притаманні три види ризиків: технічні, інвестиційні та нетехнічні.

Таблиця 2
Система фінансових ризиків страхових компаній

Технічні ризики	Інвестиційні ризики	Нетехнічні ризики
1	2	3
<p>Поточні ризики:</p> <ul style="list-style-type: none"> - ризик недостатності тарифів; - ризик відхилення; - ризик недостатності страхових резервів; - ризик перестраховування; - ризик операційних витрат; - ризик значних збитків; - ризик катастроф та кумулятивний ризик. <p>Спеціальні ризики:</p> <ul style="list-style-type: none"> - ризик росту; - ліквідаційний ризик 	<ul style="list-style-type: none"> - ризик знецінення активів; - ризик недостатньої ліквідності активів; - ризик невідповідності активів зобов'язанням; - ризик процентних ставок; - ризик оцінки інвестицій; - ризик вкладень в інші компанії; - ризик пов'язаний з використанням похідних цінних паперів 	<ul style="list-style-type: none"> - ризик управління; - ризик пов'язаний з виконанням зобов'язань перед третіми особами; - ризик недоотримання коштів від третіх осіб; - загальний ризик бізнесу

В рамках даної класифікації (табл. 2) до технічних ризиків відносяться ризики нестачі коштів страховика для виконання зобов'язань за страховими виплатами при настанні страхової події.

До інвестиційних ризиків відносяться ризики нестачі коштів страхової компанії для виконання зобов'язань пов'язаних з інвестиційною діяльністю компанії.

Нетехнічні ризики – це ризики з якими може стикнутись страхова компанія, як компанія, що займається будь-яким видом діяльності.

Ризик недостатності тарифів відноситься до групи поточних технічних ризиків, оскільки його існування пов'язано з тим, що свідомо або несвідомо (наприклад, внаслідок нестачі даних) тариф був розрахований невірно і розмір страхових премій виявився заниженим. Даний ризик має велике значення та є найважливішим серед технічних ризиків. Слід відмітити, що досить складно чітко виокремити даний ризик. Якщо помилка при розрахунку страхової премії була зроблена свідомо, то даний ризик потрапляє в категорію ризиків управління. Якщо розрахунок неправильний внаслідок неточності або помилки, за умови, що до уваги брався весь наявний обсяг інформації, даний ризик потрапляє у категорію ризику відхилення, що являє собою ризик недостатньої кількості грошових коштів компанії для виконання зобов'язань і пов'язаний з відхиленням фактичного розміру страхових виплат, процентного доходу та адміністративних витрат від розрахованих величин унаслідок зміни факторів, що впливають на ризик (зміна рівня захворюваності, науково-технічний прогрес, зміни у законодавстві, кримінальна ситуація, зниження процентних ставок, тощо).

Наступним ризиком у даній групі є ризик нестачі страхових резервів, який полягає в нестачі сформованого розміру технічних резервів для вико-

нання зобов'язань за договорами страхування. Оскільки відрахування до страхових резервів зменшують прибуток страховика, то недостатнє резервування означає завищення балансової вартості прибутку, що призводить до сплати більшого податку на прибуток.

Під ризиком перестраховування розуміється ймовірність неплатежу зі сторони перестраховика та низька якість перестраховального захисту.

Ризик операційних витрат полягає в тому, що сума витрат, що закладена в ставку страхового тарифу при його розрахунку, в майбутньому буде недостатньою для покриття всіх дійсних витрат. У ризикових видах страхування даний ризик є надзвичайно значущим, оскільки може призвести до розорення в першу чергу мілких страхових компаній якими насичений, зокрема, страховий ринок України. Вплив даного ризику посилюється при скороченні обсягів страхового портфеля, що також є суттєвим для середньої української страхової компанії.

До ризику значних збитків належить потенційний ризик, що несе страхова компанія у зв'язку з розмірами та кількістю значних збитків, коли реальна шкода виявляється суттєво більшою, ніж передбачалось при розрахунку тарифу. За назвою ризик катастроф можна визначити, як ризик масових збитків, що викликані однією страховою подією (землетрусом, штормом).

Ризик росту відноситься до групи спеціальних технічних ризиків і полягає у наступному: якщо зростання компанії не регулюється та відбувається досить швидкими темпами, фінансовий стан страховика може бути під загрозою, особливо, якщо неправильно оцінюються ризики, що прийняті на страхування, неправильно розраховані страхові тарифи, страхові резерви та у компанії не має достатньо коштів для покриття ризиків. Як правило, ризик росту не виявляється окремо від інших ризиків, а сприяє їх виникненню та посилює їх дію, що в кінці кінців ставить під загрозу існування компанії.

До спеціальних технічних ризиків відноситься також ліквідаційний ризик, що полягає в недостатності у компанії коштів виконання зобов'язань перед страхувальниками в разі припинення діяльності.

Ризик знецінення активів належить до групи інвестиційних ризиків і являє собою ризик знецінення інвестицій внаслідок змін на ринку капіталів, обмінних курсів валют (коли зобов'язання страхової компанії оцінюються в іноземній валюті), а також внаслідок неплатоспроможності боржників.

Ризик неліквідності – це ризик того, що страховику не вдасться вилучити розміщені кошти у потрібний момент. Результатом цього може стати неспроможність страхової компанії виконати свої зобов'язання. Вплив такого ризику є особливо суттєвим для ризикових видів страхування, де договори страхування носять короткостроковий характер, і зобов'язання мають бути виконаними протягом обмеженого проміжку часу. Для страхування життя ризик неліквідності впливає на можливість вико-

нання зобов'язань за викупними сумами. Неліквідність може бути викликана тимчасовою неможливістю продати власність або перешкодами при здійсненні платежів між страховиком та його боржниками внаслідок певних правил здійснення грошових переказів.

Сутність ризику невідповідності активів зобов'язанням полягає у тому, що активи страхової компанії з урахуванням показників ефективності вкладень, строків та віддачі за ними повинні гарантувати достатнє покриття страхових резервів.

На ефективність вкладень та прибуток за інвестиціями постійно впливають зовнішні фактори: зміни на ринку капіталів, обмінні курси, що може поставити під загрозу наявність необхідного покриття страхових зобов'язань. Існує, також, ризик зниження вартості основного капіталу, якщо вартість цінних паперів із фіксованою нормою дохідності в інвестиційному портфелі страхової компанії знизиться через підвищення процентної ставки на ринку. Даний ризик включає в себе ризик падіння процентних ставок на ринку, коли в інвестиційний портфель входять цінні папери, що забезпечують дохід за ринковою ставкою дохідності.

Ризик оцінки інвестицій – ризик завищеної оцінки інвестицій – може призвести до недостатнього об'єму коштів для виконання зобов'язань за страховими виплатами.

Ризик фінансових вкладень (участі) в інші компанії полягає у недостатності грошових коштів страхової компанії для виконання зобов'язань за страховими виплатами, що обумовлений фінансовими труднощами компанії, акції якої має страховик.

Використання похідних цінних паперів, також, супроводжується певними ринковим та кредитними ризиками, а також ризиком ліквідності. В основному ризиковими є позабалансові операції, для яких ще не напрацьовані чіткі правила оцінки, і тому існує ймовірність неправильної оцінки вкладень.

Особливим ризиком, пов'язаним із використанням похідних цінних паперів, є ризик того, що дані операції здійснюватимуться співробітниками страхової компанії, що не мають достатнього досвіду роботи з фінансовими інструментами, що, у свою чергу збільшує вже існуючий потенційний ризик від проведення такого роду операцій.

До нетехнічних ризиків відноситься ризик управління, що узагальнює всі ризики, які притаманні страховику, у зв'язку з некомпетентністю або кримінальною діяльністю топ-менеджменту. Управлінський ризик може бути причиною виникнення технічних та інвестиційних ризиків.

Ризик, що виникає у зв'язку з виконанням зобов'язань перед третіми особами відноситься до ситуації, коли фінансова стійкість компанії під загрозою через те, що третя сторона, на користь якої надається гарантія, не в змозі виконати свої фінансові зобов'язання.

Наступним ризиком, що відноситься до цієї групи є ризик збитків у зв'язку з недоотриманням коштів від третіх осіб – перестраховиків, компаній з співстрахування, страхових посередників. Зміст даного ризику полягає в тому, що третя сторона не виконує своїх зобов'язань перед страховою компанією за договорами перестрахування, співстрахування та договорами посередництва. Під дію даного ризику, що виникає у зв'язку з договорами посередництва підпадають ті страховики, які розширюють сферу своєї діяльності, використовуючи зовнішні канали розповсюдження страхових полісів, а страхові посередники не в змозі погасити заборгованість перед страховою компанією.

Ризик, що виникає у зв'язку з договорами співстрахування, виявляється в ситуації, коли співстраховик передає частину страхового відшкодування, яка припадає на його долю, провідному страховику, а провідний страховик розорюється до виконання виплати.

Загальний ризик бізнесу пов'язаний з внесенням змін до законодавства, що стосується страхової діяльності, а також змін в економічній та соціальній сфер [4].

Досліджуючи вплив зовнішніх і внутрішніх факторів на ризики страхового бізнесу слід відмітити класифікацію фінансових ризиків, що запропонована Е.А. Уткіним. В рамках даної класифікації всі ризики, що притаманні страховій компанії можна розділити на дві великі групи: ризики, що пов'язані зі страховою діяльністю та ризики, що з нею не пов'язані.

Ризики останньої групи, у свою чергу поділяються на ризики внутрішньої сфери та ризики зовнішньої сфери. До ризиків зовнішнього ринкового середовища відносяться ризики, дія яких розповсюджується на всіх учасників страхового ринку та базується на зовнішніх, незалежних від страховика причинах. До них відносяться природні, політичні та економічні.

Природні ризики представляють собою прояв стихійних сил природи: землетрус, паводок, буря, пожежа. В цілому їх вплив не є суттєвим, оскільки страхова компанія не оперує значними господарськими площами та не здійснює будь-якого виробництва. Потенційно дана небезпека впливає тільки на офісні приміщення страхової компанії.

Політичні ризики, взаємопов'язані з діяльністю держави та загальною політичною ситуацією в країні. Конкретизуючи поняття "політичних ризиків", можна виділити: ризик оголошення воєнних дій, революції, громадянської війни, народні заворушення, націоналізація, реквізиція, конфіскація майна.

До економічних ризиків належать ризики, що пов'язані з небезпекою м можливих втрат страховика в процесі фінансово-господарської діяльності, що викликані зовнішніми економічними чинниками. Власне, до економічних ризиків відносяться ризики ліквідності, інфляційний та валютний ризики, ризик

зниження доходності, ризик несприятливих змін валютного законодавства.

Небезпека економічних ризиків є найбільш суттєвою для страховика при формуванні та розміщенні страхових резервів, здійсненні інвестицій. Фактором, що обмежує вплив економічних чинників на результати діяльності страхової компанії, є національне законодавство, згідно з яким страховик не має права займатись іншою діяльністю окрім страхування, співстрахування і перестрахування. Законом України "Про страхування" окреслено перелік напрямків за якими можуть бути розміщені страхові резерви, що обтяжені страховими зобов'язаннями, визначена їх максимально можлива питома вага. Всі, вищезазначені, особливості в певній мірі обмежують число та ступінь дії економічних ризиків на діяльність страхової організації.

Ризиками внутрішнього середовища страхової компанії є ризики, небезпека виникнення яких розповсюджується тільки на конкретні об'єкти ринку та базується виключно на внутрішніх причинах. До даних ризиків відносяться ризики, пов'язані з вірогідністю втрат у наслідок крадіжки, диверсії, халатності та недобросовісності персоналу, перенапруження технологічних систем, недосконалої структури управління, впровадження нових технологій.

Ризики, що пов'язані зі страховою діяльністю здійснюють визначальний вплив на діяльність страхової компанії та базуються на специфіці послуг, що вона надає. Дана група ризиків являє собою найбільш суперечливу у страховому бізнесі. Це пояснюється тим, що значну їх частину – ризики, що приймаються за договорами страхування – страховик приймає добровільно за відповідну плату.

Загалом, ризики, що пов'язані зі страховою діяльністю, можна поділити на ризики, що приймаються за договорами страхування та ризики, пов'язані з обслуговуванням договорів. Слід відмітити, що специфіка ризиків, які приймаються за договорами страхування полягає в можливості настання певної події, що обумовлена договором страхування або законом і є основою для виникнення зобов'язань страховика.

Важливо відмітити, також, що ризики, які пов'язані з обслуговуванням договорів, являють специфічну, характерну тільки для страхової компанії групу ризиків. У даному випадку ризик – можлива вірогідність настання збитків, що викликані неефективною страховою діяльністю, як на етапі, що передуює укладанню договору страхування, так і на наступних етапах: перестрахування, формування страхових резервів. До даної групи відносяться всі ризики андеррайтингу (системи оцінки ризиків, що страхуються), ризик неефективного перестрахування, ризик управління страховим портфелем та ризик формування та інвестування страхових резервів.

Ризик андеррайтингу, що пов'язаний з неправильною оцінкою спеціалістом страхової компанії ризику, що приймається на страхування, обумовлюється наступними факторами: відсутність у спеці-

ліста необхідної статистичної інформації, шахрайство страхувальника (у випадку надання недостовірної або неповної інформації, що підвищує ризик), об'єктивна складність оцінки, що викликана специфічними особливостями об'єкта, що страхується (інженерні особливості споруди, системи протипожежної безпеки). Усі наведені вище обставини мають значний вплив на об'єктивність оцінки андеррайтера, який вирішує чи приймати ризик на страхування та на яких умовах.

Ризик неефективного перестрахування, який виникає внаслідок дії багатьох договорів перестрахування, які страховик пропонує іншим страховим компаніям і в яких сам приймає участь. Ризик неефективного перестрахування виникає, з однієї сторони, коли, страховик вирішує, як конкретно здійснити перестрахування ризику за договором страхування, яку форму перестрахування обрати, якому перестраховику його запропонувати. З іншої сторони, страховик сам приймає участь у багатьох договорах, перестрахування та визначає, який із запропонованих ризиків йому прийняти, які умови висунути.

Ризик управління портфелем в певній мірі пов'язаний з ризиком андеррайтингу та андеррайтинговою політикою страхової компанії. Страховий портфель можна визначити як сукупність прийнятих на страхування ризиків, що знаходяться в конкретного страховика. Управління страховим портфелем передбачає всебічний аналіз його характеристик, на основі яких базується подальша політика страхової компанії. Управління страховим портфелем реалізується в управлінських рішеннях, яким ризикам віддавати перевагу при укладанні договорів страхування, від яких слід відмовитись, яким є мінімально можливий страховий тариф для конкретних об'єктів, яким може бути запланована збитковість за даними об'єктами. При неефективному управлінні страховим портфелем вірогідність отримання неправильних відповідей на вищеперераховані питання зростає.

Ризик формування та інвестування страхових резервів є досить специфічним. Страхові резерви являють собою фонди, що створюються страховиками для забезпечення гарантій виплат страхового відшкодування та страхових сум. Використовуються страхові резерви у тому випадку, якщо сума виплат у даний період перевищує суму надходжень поточних страхових платежів.

Формуються страхові резерви у певному відсотку від страхових премій та використовуються для інвестицій у певне коло об'єктів, що встановлені законодавством. Законодавство України передбачає перелік резервів, формування яких є обов'язком та таких, що формуються за бажанням страховика. З однієї сторони, ризик реалізується при виборі страховиком того кола резервів, формування яких не є обов'язковим.

Виходячи зі своєї андеррайтингової політики, аналізу страхового портфеля, страхова компанія по-

винна визначити, чи необхідне формування тих чи інших резервів, якому треба надати перевагу. З іншої сторони, ризик виявляється при інвестуванні страхових резервів. Завдання страховика полягає у виборі ефективних варіантів інвестування, визначення інвестиційних механізмів [7, С.110].

Висновок. Проведений аналіз підходів до визначення економічної природи фінансового ризику дозволив сформулювати дефініцію: «Фінансовий ризик – це імовірність виникнення непередбачуваних втрат у ситуації невизначеності умов фінансово-господарської діяльності страхової компанії». Проте ризик не варто сприймати, як незмінну даність, що має призвести до втрат. Запобігти цьому має процес управління ризиками, що повинен бути невід’ємною частиною управлінської діяльності страховика.

Очевидно, що управління ризиком у страховому бізнесі є багатофункціональним процесом, що охоплює як зовнішнє так і внутрішнє середовище. Страховик повинен ефективно та якісно управляти як власними ризиками, що виникають у процесі його діяльності, так і забезпечувати фінансування ризиків, що приймаються страховою компанією за договорами страхування.

Л і т е р а т у р а

1. Закон України «Про страхування» 07.03.1996 № 85/96-ВР [Електронний ресурс]: – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/85/96-вр>
2. Бланк І.А. Словарь-справочник фінансового менеджера / І.А. Бланк - К.: "Ника-Центр", 1998. - 480 с.
3. Братюк В. П. Особливості процесу управління ризиками, прийнятими на страхування [Текст] / Віра Петрівна Братюк, Катерина Юріївна Байса // Економічний аналіз : зб. наук. праць / Тернопільський національний економічний університет; редкол. : В. А. Дерій (голов. ред.) та ін. – Тернопіль : Видавничо-поліграфічний центр Тернопільського національного економічного університету "Економічна думка", 2014. – Том 17. – № 1. – С. 112-119. – ISSN 1993-0259.
4. Ваніна Д. А. Ризик-менеджмент як основа ефективного функціонування страхової організації / Д. А. Ваніна // Наука й економіка. – 2014. – Вип. 4 (36). – С. 16-23.
5. Клапків М.С. Страхування фінансових ризиків / М.С. Клапків - Тернопіль: Економічна думка & Карт-бланш, 2002. - 570 с.
6. Макаренко О.В. Фінансові ризики суб'єктів господарювання / О.В. Макаренко. — [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://naub.org.ua/?p=1307>.
7. Пікус Р. В. Класифікація фінансових ризиків страхових компаній – основа ефективного ризик-менеджменту / Р. В. Пікус // Вісник Київського національного університету імені Тараса Шевченка. Серія: Економіка. – 2010. – № 81-82. – С. 108-112.
8. Шумелда Я.П. Страхування / Я.П. Шумелда - Тернопіль: Джура, 2004. - 280с.

References

1. Zakon Ukrayini «Pro strahuvannya» 07.03.1996 # 85/96-VR [Elektronniy resurs]: – Rezhim dostupu: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/85/96-вр>

2. Blank I.A. Slovar-spravochnik finansovogo menedzhera / I.A. Blank - K.: "Nika-Tsentr", 1998. - 480 s.
3. Bratyuk V. P. Osoblivosti protsesu upravlinnya rizikami, priynyatimi na strahuvannya [Tekst] / Vira Petrivna Bratyuk, Katerina Yuriyivna Baysa // Ekonomichniy anallz : zb. nauk. prats / Ternopilskiy natsionalniy ekonomichniy universitet; redkol. : V. A. Deriy (golov. red.) ta in. – Ternopil : Vidavnicho-pollgrafichniy tsentr Ternopilskogo natsionalnogo ekonomichnogo universitetu "Ekonomichna dumka", 2014. – Tom 17. – # 1. – S. 112-119. – ISSN 1993-0259.
4. Vanina D. A. Rizik-menedzhment yak osnova effektivnogo funktsionuvannya strahovoyi organizatsiyi / D. A. Vanina // Nauka y ekonomika. – 2014. – Vip. 4 (36). – S. 16-23.
5. Klapkiv M.S. Strahuvannya finansovih rizikiv / M.S. Klapkiv - Ternopil: Ekonomichna dumka & Kart-blansh, 2002. - 570 s.
6. Makarenko O.V. Finansovi riziki sub'ektiv gospodaryuvannya / O.V. Makarenko. — [Elektronniy resurs]. — Rezhim dostupu: <http://naub.org.ua/?p=1307>.
7. Pikus R. V. Klasifikatsiya finansovih rizikiv strahovih kompaniy – osnova effektivnogo rizik-menedzhmentu / R. V. Pikus // Visnik Kiyivskogo natsionalnogo universitetu Imeni Tarasa Shevchenka. Seriya: Ekonomika. – 2010. – # 81-82. – S. 108-112.
8. Shumelda Ya.P. Strahuvannya / Ya.P. Shumelda - Ternopil: Dzhura, 2004. - 280s.

Разумцев В.В. Финансовые риски в страховой деятельности и их классификация

В статье проанализированы подходы к определению экономической сущности финансовых рисков в страховой деятельности. Рассмотрены подходы к классификации финансовых рисков в страховании. Каждому из исследуемых рисков предоставлено экономическую характеристику относительно причин возникновения и влияния на хозяйственную деятельность страховой компании. Рассмотрено влияние внешних и внутренних факторов на риски в страховой деятельности. Даны рекомендации по управлению финансовыми рисками в страховании.

Ключевые слова: финансовый риск, страхование, классификация рисков, фактор, управление.

Razumcev V.V. Financial risks in the insurance business and its classification

The article analyzes the approaches to the definition of economic essence of financial risks in the insurance business. Considered approaches to financial risk classification in insurance. To each of the investigated risk is given economic characteristics on the reasons of occurrence and impact on the economic activity of the insurance company. Considered the influence of external and internal factors on risks in the insurance business. Recommendations on financial risk management in insurance are given.

Keywords: financial risk, insurance, risk classification, factor, management.

Разумцев В.В. доцент кафедри «Фінанси» СНУ ім. В. Даля

financesnu@ukr.net

Рецензент: д.е.н., проф. кафедри «Фінанси» СНУ ім. В.Даля Костирко Л.А.

УДК 658:339.137

МЕТОДИ ОЦІНКИ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

Ревуцька Л.Є.

METHODS FOR ASSESSING THE COMPETITIVENESS OF THE ENTERPRISE

Revutsky L.E.

Проаналізовані теоретичні підходи до конкурентоспроможності потенціалу підприємства. Розкрито основні методи (критеріальні, експертні, математичні, графічні) та наведена послідовність оцінки потенціалу конкурентоспроможності підприємства. Розкрито методи оцінки конкурентоспроможності підприємств що використовуються зарубіжній практиці. Запропонована графічна модель оцінки конкурентоспроможності підприємства, яка передбачає оцінку чинників, ресурсів, потенціалу, на основі яких розраховується інтегрований показник конкурентоспроможності підприємства.

Ключові слова: конкурентоспроможність, ефективність, підприємство, потенціал, методи оцінки потенціалу конкурентоспроможності підприємства.

Постановка проблеми. Сучасний стан розвитку економіки супроводжується рядом невирішених проблем, серед яких однією з найважливіших є оцінка та формування потенціалу конкурентоспроможності підприємств України, що забезпечують зростання конкурентоспроможності вітчизняних галузей промисловості. Конкуренція є важливим елементом сучасної економіки. Формування та підвищення конкурентоспроможності підприємств належить до пріоритетних завдань національного економічного розвитку. Конкуренція на ринку спонукає товаровиробників покращувати процеси виробництва, ефективніше використовувати ресурси, прискорює науково-технічний прогрес, дозволяє найповніше задовольнити потреби споживачів і сприяє загальному зростанню добробуту нації. Зміна парадигми розвитку конкуренції з промислової на інформаційну, трансформація системи споживчих очікувань детермінують концептуально інший підхід до забезпечення конкурентоспроможності підприємств. Оцінка функціональної дієвості, удосконалення інструментарію та конструювання механізму стійкого підвищення конкурентного потенціалу підприємства будуть сприяти вирішенню цього завдання.

Аналіз останніх публікацій. Узагальнення вітчизняного досвіду дає змогу зробити висновок, що концепція конкурентоспроможності потенціалу підприємства є відносно самостійним напрямом дослідження.

Характеристика наукової думки щодо теорії конкурентоспроможності потенціалу підприємства обґрунтовано в розробках науковців Л.І.Абалкіна [1], І. Ансоффа[2], О.В. Ареф'євої [3], О.Ф. Балацького[4], А.Е. Воронкової [5], В.Л. Диканя [6], М.Портера [8], Р.А. Фатхутдінова [9]та інші. Проте, подальшого дослідження потребують методи оцінки потенціалу конкурентоспроможності в умовах невізначеності.

Метою статті є дослідження теоретичних основ потенціалу та обґрунтування методів оцінки конкурентоспроможності підприємства.

Виклад основного матеріалу. Конкурентоспроможність – це властивість об'єкта, що характеризує ступінь реального чи потенційного задоволення ним конкретної потреби, у порівнянні з аналогічними об'єктами, представленими на даному ринку [9]. Терміни «потенціал», «потенційний» означають наявність у кого-небудь (будь-то окремо взята людина, первинний робочий колектив, суспільство в цілому) прихованих можливостей, які ще не виявилися, або здатності діяти у відповідних сферах [10]. Основний зміст поняття «потенціал підприємства» полягає в інтегральному відображенні (оцінці) поточних і майбутніх можливостей економічної системи трансформувати вхідні ресурси за допомогою притаманних її персоналу підприємницьких здібностей в економічні блага, максимально задовольняючи в такий спосіб корпоративні та суспільні інтереси [10].

Підприємство, як виробнича система, працює у відповідному зовнішньому оточенні, а тому доцільно обов'язково враховувати ступінь негативного і позитивного впливу цього мікро- і макросередовища.

Конкурентоспроможність потенціалу підприємства - це комплексна порівняльна характеристика, яка відображає ступінь переваги за сукупністю показників оцінки можливостей підприємства на ринку відносно аналогічних показників інших підприємств.

Конкурентоспроможність підприємства має кілька особливостей, а саме:

конкурентоспроможність не є іманентною якістю підприємства (вона може бути визначена та оцінена тільки за наявності конкурентів);

це поняття є відносним, тобто має різний рівень стосовно різних конкурентів;

конкурентоспроможність потенціалу підприємства визначається продуктивністю використання залучених до процесу виробництва ресурсів;

конкурентоспроможність потенціалу підприємства залежить від рівня конкурентоспроможності його складових (передовсім продукції), а також від загальної конкурентоспроможності галузі та країни.

На сучасному етапі розвитку наукових досліджень конкурентоспроможності потенціалу підприємства намітився дуалістичний підхід до визначення її рівнів. Залежно від глобалізації цілей дослідження виділяють такі рівні конкурентоспроможності потенціалу підприємства: світове лідерство, світовий стандарт, галузеве лідерство, галузевий стандарт, порогов рівень. Якщо підприємство перебуває нижче за пороговий рівень, то його потенціал вважається неконкурентоспроможним.

Слід зазначити, що конкурентоспроможність підприємства не є постійною властивістю і може виявлятися тільки в порівнянні з групою фірм даної галузі. Конкурентоспроможність можна виявити порівнянням фірм у масштабі країни або в масштабі світового ринку. Як поняття відносно, конкурентоспроможність фірми може мати місце в рамках галузевої групи або країни і бути відсутньою у рамках світового ринку або його сегменту.

Маємо констатувати, що на даний момент уніфікованої методики оцінки конкурентоспроможності підприємства не існує. Це обумовлено неоднозначністю розуміння та трактування самого поняття «конкурентоспроможність», і, поза сумнівом, спричиняє неоднозначність підходів і методик оцінки конкурентоспроможності підприємства.

У зарубіжній практиці використовують методи оцінки конкурентоспроможності підприємств, які класифікують за наступними ознаками: 1) за напрямком формування інформаційної бази (критеріальні, експертні); 2) за способом відображення кінцевих результатів (графічні, математичні, логістичні); 3) за можливістю розроблення управлінських рішень (одномоментні, стратегічні); 4) за способом оцінки (індикаторні, матричні).

Критеріальні методи – за інформаційну базу беруть абсолютні (натуральні або вартісні) значення ключових показників. За належного інформаційного забезпечення ці методи є найточнішими.

Експертні методи прості у використанні, не потребують збирання повної інформації про конкурентів, оскільки базуються на думці досвідчених фахівців. Проте перевага таких методів є водночас і їхнім недоліком, бо іноді суб'єктивізм експертів може спотворювати результати оцінки.

Графічні методи забезпечують найвищий рівень сприйняття кінцевих результатів оцінки, інтерпретованих у графічних об'єктах (рисунках, графі-

ках, діаграмах). Придатність цього методу наведено на рис. 1.

Математичні методи базуються на факторних моделях оцінки, які полягають у розрахунку одного (інтегрального) показника або кількох цифрових значень показників, за якими формується остаточна оцінка.



Рис. 1. Графічна модель оцінки конкурентоспроможності підприємства

Одномоментні методи — це, по суті, статичні методи тому, що оцінюють тільки фактичний стан справ, не забезпечуючи можливості розроблення заходів на перспективу.

Стратегічні методи уможливають не тільки оцінку стану конкурентоспроможності потенціалу підприємства на конкретну дату, а й розроблення стратегічних заходів з поліпшення цього потенціалу.

З-поміж різноманітних методів оцінки конкурентоспроможності потенціалу підприємства на даний час набули популярності прикладні моделі, які поєднують кілька класифікаційних ознак. Це такі методи як індикаторний метод, метод експертних оцінок, метод набору конкурентоспроможних елементів. Індикаторний метод оцінки конкурентоспроможності потенціалу підприємства за економічними і соціальними стандартами дає можливість інтегрально оцінити конкурентоспроможність потенціалу підприємства з економічного й соціального боку, що є дуже суттєвим на даному етапі розвитку виробничих систем. Різні співвідношення доходів та ресурсів (капіталу, праці, часу) за порівняння з аналогічними стандартами, які визначаються критеріально-експертним способом, дають можливість оцінити конкурентоспроможність потенціалу підприємства. Така оцінка формується на підставі використання низки показників і стандартів (нормативів, еталонів), за досягнення яких підприємство стає конкурентоспроможним. Існує безліч методів розробки даних стандартів. Серед них переважають експертні (бальні) методи оцінювання. Стандарти конкурентоспроможності потенціалу підприємства розділяють на дві групи: економічні і соціальні. Оцінка конкурентоспроможності потенціалу підприємства за економічними стандартами проводиться що найменше за мінімальною кількістю — 5-ма економічними стандартами, а саме: за ефективністю використання речових та інформаційних ресурсів, економічного простору, часу, технології, за рівнем доходів. Виходячи з цих індикаторів, можна вибрати належну методику оцінки. За індикатори і відповідні їм показники можна взяти: індикатор використання ресурсів; індикатор використання праці; індикатор місткості ринку; індикатор дохідності; індикатор використання часового ресурсу.

Наведені показники зіставляються з аналогічними нормативними або фактичними показниками конкурентів, що дає змогу оцінити індивідуальний рівень конкурентоспроможності потенціалу підприємства за економічними стандартами. Резервами для підприємства є різниця між більш високими показниками того чи іншого стандарту (індикатора) і реальною величиною показників самого підприємства. Втратами є різниця між величиною порогового рівня стандарту і величиною цього стандарту для підприємства.

Метод експертних оцінок використовується за недостатнього інформаційного забезпечення. Експерти (компетентні спеціалісти, які добре знають проблему) оцінюють конкурентоспроможність потенці-

алу підприємства з позиції управління підприємством, виробництва, маркетингу, кадрів, продукту, фінансів. Метод набору конкурентоспроможних елементів забезпечує поетапне дослідження конкурентоспроможності потенціалу підприємства, починаючи з порівняльної оцінки найвагоміших складових: конкурентоспроможність продукції, конкурентоспроможність системи управління, конкурентоспроможність техніко-технологічної бази і та інші.

Висновки. Огляд існуючих методик оцінки конкурентоспроможності підприємства показав, що усі вони володіють істотними недоліками: по-перше, оцінка конкурентоспроможності підприємства лише констатує його поточний стан, але в сучасних ринкових умовах вона повинна по можливості давати прогноз на перспективу для отримання кращих результатів або уникнення втрат, по-друге, різні методики враховують лише частину тих критеріїв від яких залежить конкурентоспроможність підприємства.

В сучасних ринкових умовах для оцінки конкурентоспроможності підприємств найбільш ефективним буде одночасне застосування різних методик, результати яких доповнюють одна одну та дозволяють отримати найбільш повне уявлення про її рівень. Проте вони також потребують подальшої модифікації і врахування таких критеріїв як: інтеграція, інтелектуальний потенціал підприємства, регіональні відмінності ринку, тощо.

Вдосконалення усіх цих чинників, а також врахування глобалізаційних процесів в економіці, має допомогти підприємствам здійснювати оцінку своєї конкурентоспроможності на більш високому рівні та досягати кращих фінансових результатів.

Подальші дослідження передбачають розкриття теоретичних і методичних засад щодо оцінки потенціалу конкурентоспроможності.

Л і т е р а т у р а

1. Абалкин Л.И. Диалектика социалистической экономики / Л.И.Абалкин. — М.: «Наука», 1981. — 25 с.
2. Ансофф И. Новая корпоративная стратегия / И. Ансофф. — СПб.: «Питер», 1999. — 416 с.
3. Ареф'єва О. Методичний підхід до визначення резервів загального потенціалу розвитку підприємства та управління ним / О. Арефєва, О. Коренков // Економіст. — 2003. - №9 (203). — С. 45-47.
4. Балацкий О.Ф. Экономический потенциал административных и производственных систем: монография / О.Ф. Балацкий. — Сумы: Университетская книга, 2006. — 972 с.
5. Воронкова А.Э. Стратегическое управление конкурентоспособным потенциалом предприятия: диагностика и организация / А.Э. Воронкова. — Л.: ВНУ им. Даля, 2000. — 315 с.
6. Дикань В.Л. Єдина транспортна система: навчальний посібник / В.Л. Дикань, Ю.В. Соболев, О.Г. Дейнека, І.М. Писаревський. — Х.: ООО «Олант», 2002. — 288с.
7. Конкурентоспособность предприятия : оценка, диагностика, стратегия / Ю.Б. Иванов, А.Н. Тищенко, Н.А. Дробитько, О.С. Головкин. — Харьков : ХГЭУ – Торнадо, 2003. — С. 97–121.

8. Портер М. Международная конкуренция / М Портер: пер. с англ. / под ред. В.Д. Щетинина. – М.: Международные отношения, 1993. – 896 с.
9. Фатхутдинова Р.А. Управление конкурентоспособностью организации: [учебник] /Фатхутдинов Р.А.. – М.: Эксмо, 2005. – 544 с.
10. Федонін О. С., Репіна І. М., Олексюк О. І. Потенціал підприємства: формування та оцінка: Навч. посібник. – К.: КНЕУ, 2004. – 316 с.

References

1. Abalkin L.I. Dialekticheskaia socialistsicheskoi jekonomiki / L.I.Abalkin. – М.: «Nauka», 1981. – 25 s.
2. Ansoff I. Novaja korporativnaja strategija / I. Ansoff. – SPb.: «Piter», 1999. – 416 s.
3. Aref'eva O. Metodichnij pidhid do viznachennja re-zerviv zagal'nogo potencialu rozvitku pidpriemstva ta upravlinnja nim / O. Arefeva, O. Korenkov // Ekonomist. – 2003. – №9 (203). – S. 45-47.
4. Balackij O.F. Jekonomicheskij potencial admini-strativnyh i proizvodstvennyh sistem: monografija / O.F. Balackij. – Summy: Universitetskaja kniga, 2006. – 972 s.
5. Voronkova A. Je. Strategicheskoe upravlenie konkurentosposobnym potencialom predpriyatija: diagnostika i organizacija / A. Je. Voronkova. – L.: VNU im. Dalja, 2000. – 315 s.
6. Dikan' V.L. Єдина транспортна система: навчальний посібник / V.L. Dikan', Ju.V. Sobolev, O.G. Dejneka, I.M. Pisarevskij. – H.: ООО «Olant», 2002. – 288s.
7. Konkurentosposobnost' predpriyatija : ocenka, diagnostika, strategija / Ju.B. Ivanov, A.N. Tishhenko, N.A. Drobit'ko, O.S. Golovko. – Har'kov : HGJeU – Tornado, 2003. – S. 97–121.
8. Porter M. Mezhdunarodnaja konkurencija / M Por-ter: per. s ang. / pod red. V.D. Shhetinina. – М.: Mezhduna-rodnye otnoshenija, 1993. – 896 s.
9. Fathutdinova R.A. Upravlenie konkurentosposobnost'ju organizacii: [uchebnik] /Fathutdinov R.A. – М.: Izd-voJeksmo, 2005. – 544 s.
10. Fedonin O. S., Repina I. M., Oleksjuk O. I. Potencial pidpriemstva: formuvannja ta ocinka: Navch. posibnik. – К.: KNEU, 2004. – 316 s.

Ревуцкая Л.Е. Оценка методы оценки конкурентоспособности предприятия

Проанализированы теоретические подходы к конкурентоспособности потенциала предприятия. Раскрыты основные методы (критериальные, экспертные, математические, графические) и приведена последовательность оценки потенциала конкурентоспособности предприятия. Раскрыты методы оценки конкурентоспособности предприятий используются в зарубежной практике. Предложена графическая модель оценки конкурентоспособности предприятия, которая предполагает оценку факторов, ресурсов, потенциала, на основе которых рассчитывается интегрированный показатель конкурентоспособности предприятия.

Ключевые слова: конкурентоспособность, эффективность, предприятие, потенциал, методы оценки потенциала конкурентоспособности предприятия.

Revutsky LE. Methods for assessing the competitiveness of the enterprise

The theoretical approaches to the competitiveness of the enterprise potential are analyzed. Discovered the basic methods (criteria, expert, mathematical, and graphical) and the sequence of estimation of potential of competitiveness of the enterprise. Disclosed are methods for assessing the competitiveness of enterprises used in foreign practice. Proposed graphical model for assessing the competitiveness of an enterprise, which involves an assessment of factors, resources, capability, based on which we calculated an integrated indicator of competitiveness of the enterprise.

Keywords: competitiveness, efficiency, enterprise, potential, methods of estimation of potential of competitiveness of the enterprise.

Ревуцька Л. Є. – Український державний університет залізничного транспорту, к.е.н., доцент кафедри «Облік і аудит». financesnu@ukr.net

Рецензент: д.е.н., проф. кафедри «Фінанси» СНУ ім. В.Даля Костирко Л.А.

УДК 336

ІНФОРМАЦІЙНА ПРОЗОРИСТЬ ФІНАНСОВИХ УСТАНОВ ЯК СКЛАДОВА ЇХ СОЦІАЛЬНОЇ ВІДПОВІДАЛЬНОСТІ

Решетнікова І.Л., Поліщук Є.А.

INFORMATION TRANSPARENCY OF FINANCIAL INSTITUTIONS AS A PART OF ITS SOCIAL RESPONSIBILITY

Reshetnikova I.L., Polishhuk Ye.A.

В статті розглянуто сутність соціальної відповідальності фінансових установ. Визначена її роль у зростанні економіки. Розглянуто напрями та теорії соціальної відповідальності. Охарактеризовано її моделі: глобальна та географічна (європейська та американська). Дана характеристика відносинам фінансових установ та державних органів влади. Шляхом спостереження оцінено ступінь інформаційної прозорості фінансових установ. Її було визначено за наступними критеріями: наявність інтернет-сайту, інформація щодо структури власності фінансової установи, наявність інформації про типові договори, умови кредитування, залучення ресурсів тощо. Для дослідження було відібрано понад 50 фінансових установ України (страхові компанії, інститути спільного інвестування, недержавні пенсійні фонди, кредитні спілки та ломбарди).

Ключові слова: фінансова установа, інформація, соціальна відповідальність, інтернет сайт, модель.

Досвід провідних розвинутих країн, де домінують принципи ринкової економіки, свідчить, що в сучасних умовах вирішення питання забезпечення ефективного ведення бізнесу і розвитку державності неможливе без ефективного соціально орієнтованого бізнесу, що спирається на всебічну систему захисту інтересів усіх учасників економічних відносин, гарантовану державою та сприйману суспільством у цілому.

Постановка проблеми у загальному вигляді та її зв'язок із важливими науковими чи практичними завданнями. Світова фінансова криза продемонструвала низький рівень соціальної відповідальності фінансових установ і довела, що наразі вона має стати невід'ємною складовою будь-якого бізнесу. Основним елементом соціальної відповідальності є інформативність, іншими словами – здатність та/або бажання установи надавати інформацію про свою діяльність, структуру власності, типові договори, що укладаються між контрагентами тощо. Часто-густо потенційні споживачі скаржаться на її низький рівень, що в подальшому відіграє важливу

роль в ході вибору фінансової установи для обслуговування. Разом з тим, фінансові установи стверджують, що споживачі мають недостатній рівень фінансової грамотності для повноцінного здійснення операцій. Тож потрібно дослідити різні боки цієї проблеми для її вирішення або ж нівелювання наслідків.

Аналіз останніх публікацій і досліджень. Тема соціальної відповідальності є предметом досліджень багатьох вітчизняних та зарубіжних вчених. Серед яких ми можемо виділити праці Аргандонія А., Баюри Д., Буяна О., Громової А., Лепшинські Б., Ліборакіної М., Манас К., Мороза О., Пенчара М., Писаревица П., Турчака В., Халди Н. Хочемо підкреслити вагомість праць зазначених авторів, які досліджували теоретичні засади соціальної відповідальності, їх теорії, концепції, моделі, соціальні програми тощо. Втім, питання інформативності, як складової соціальної відповідальності лишається малодослідженим. Позаяк вже давно виникла необхідність у його глибшому дослідженні. Особливості надає також той факт, що за своєю природою небанківські фінансові установи, виступаючи у ролі посередника, бере на себе частину ризиків, які можуть виникнути внаслідок втрати залучених коштів від населення.

Постановка завдання. Враховуючи вище зазначене, метою статті буде визначення рівня інформативності небанківських фінансових установ в Україні через їхні офіційні сайти в Інтернет-мережі, а також визначення її впливу на загальний стан соціальної відповідальності небанківських фінансових установ.

Виклад основного матеріалу. Аспекти соціальної відповідальності бізнесу почали досліджувати ще з 50-х рр. минулого століття. Тож вже сформований певний понятійний апарат. Водночас, перш, ніж розглянути питання інформативності небанківських фінансових установ вважаємо за потрібне приділити увагу загальній теорії соціальної відповідальності

бізнесу. Так, існує декілька підходів щодо визначення самої суті поняття «соціальна відповідальність», які подані у табл. 1.

Таблиця 1
«Соціальна відповідальність»: погляд крізь призму науки

Автор, джерело	Підхід до визначення
Буян О. [1]	соціальна відповідальність підприємства є концепцією, що дозволяє інтегрувати в повсякденну діяльність комерційних підприємств соціальні та екологічні аспекти, а також враховувати їх у процесі добровільної взаємодії із зацікавленими сторонами (стейкхолдерами, групами впливу). Це визначення поєднує два підходи: з точки зору взаємодії з групами впливу та з позиції економічного, соціального й екологічного зростання
Зелена книга Європейського Союзу [2, с. 54]	інтеграція соціальних та екологічних аспектів у щоденну комерційну діяльність підприємств та в їхню взаємодію з зацікавленими сторонами на добровільній основі
Міжнародний форум лідерів бізнесу [2, с. 54]	сприяння відповідальній діловій практиці, яка дає вигоду бізнесу та суспільству й допомагає досягти соціального, економічного та екологічно усталеного розвитку через максимальне збільшення позитивного впливу бізнесу на суспільство з одночасною мінімізацією його негативного впливу
Бізнес задля соціальної відповідальності (BSR) [3, с. 42]	досягнення комерційного успіху засобами, які передбачають дотримання моральних цінностей та повагу до людей, спільнот і навколишнього середовища
Всесвітня ділова рада із сталого розвитку (WBCSD) [3, с. 43]	зобов'язання бізнесу сприяти усталеному економічному розвитку, працюючи з робітниками, їхніми сім'ями, місцевою громадою та суспільством у цілому для поліпшення якості їхнього життя
Громова А. [4, с. 144]	Соціальна відповідальність бізнесу полягає насамперед у способі ведення бізнесу компанії, ухвалення бізнес-рішень з урахуванням їх впливу на суспільство в цілому та на кожного громадянина зокрема

Іншими словами, соціальна відповідальність бізнесу – це концепція, що заохочує компанії брати на себе зобов'язання з реалізації значущих зовнішніх і внутрішніх соціальних програм, результати яких сприяють розвитку компанії, підвищуючи її стійкість у довгостроковій перспективі, поліпшенню її репутації й іміджу як соціально відповідального суб'єкта, а також розвитку суспільства в соціальній, економічній та екологічній сферах.

Виходячи з цього можна виділити такі основні напрямки соціальної відповідальності:

- *корпоративна громадська роль*, що виконує кожне підприємство та обов'язках, що має кожне підприємство перед суспільством. До обов'язків відносяться: економічний (зростання прибутків), пра-

вовий (діяти у межах закону), етичний (дотримуватись принципів справедливості та чесності) та філантропічний (діяльність підприємства має бути корисною для суспільства).

- *відповідальність підприємства перед громадським суспільством та існування групи людей*, що мають вплив на підприємство (працівники, аукціонери, постачальники, покупці, громадські організації, державні установи).

- кожне підприємство несе *відповідальність за свої дії*, в сучасних умовах світового розвитку ця відповідальність має підвищуватись, особливо це стосується ТНК та їх зростаючої ролі у міжнародних процесах.

- поряд з короткочасними зобов'язаннями перед суспільством, підприємство має й *довгострокові цілі*, які ґрунтуються на загальній користі підприємницької діяльності для суспільства в цілому.

- *особливості реакції підприємства на вимоги суспільства*. Такі реакції можуть бути як суто реактивними – миттєвими щодо певних проблем та вимог, так і проактивними – стратегічні рішення, що дозволяють підприємству розвиватися одночасно з суспільством [5, с. 328].

Разом з тим, варто зауважити, що всі описані напрямки висвітлюються в рамках теорій соціальної відповідальності, серед яких виділяють теорію корпоративного егоїзму, теорію розумного егоїзму і теорію корпоративного альтруїзму.

Теорія корпоративного егоїзму припускає, що єдина відповідальність бізнесу – це збільшення прибутків для своїх акціонерів. З позиції цієї теорії бути соціально відповідальним означає платити податки й виконувати закон.

Теорія розумного егоїзму наполягає на тому, що соціальна відповідальність бізнесу – це просто "гарний бізнес", який скорочує довгострокові втрати прибутку. Витрачаючи гроші на соціальні та філантропічні програми, корпорація скорочує свої поточні прибутки, але в довгостроковій перспективі створює сприятливе соціальне оточення, а отже, стійкі прибутки. Соціально відповідальна поведінка – це можливість для корпорації реалізувати свої основні потреби у виживанні, безпеці та стабільності.

Згідно з теорією корпоративного альтруїзму сплата податків і виконання законодавчих вимог – це мінімум, а корпорації зобов'язані робити значний внесок у поліпшення якості життя суспільства [6, с. 136-137].

Для повного опису теорії соціальної відповідальності необхідно також згадати і їх моделі. Так, нині в діяльності компаній існує дві основні моделі реалізації соціальної відповідальності бізнесу:

- *глобальна модель соціальної відповідальності бізнесу* базується на етичній поведінці та добровільній ініціативі глобальних корпорацій, передбачає практику щодо поліпшення умов праці, управління охороною навколишнього середовища, розробку проектів розвитку громад;

- географічна модель соціальної відповідальності бізнесу має дві основні форми: американську та європейську:

- американська форма зосереджена на отриманні прибутків, а соціальна відповідальність бізнесу трактується як сплата податків та благодійні заходи;

- європейська форма зосереджена на соціально відповідальному веденні господарської діяльності та інвестуванні розвитку громад.

Варто зауважити, що основним базисом соціальної відповідальності є відносини між суб'єктами. В залежності від їх виду діяльності або ж значення для фірми розробляються конкретні програми корпоративної соціальної відповідальності компаній, які можна умовно класифікувати за типами: 1) власні програми компаній; 2) програми партнерства із місцевими, регіональними та органами державного управління; 3) програми співпраці з громадськими та професійними об'єднаннями; 4) програми інформаційної співпраці із засобами масової інформації [7, с. 207]

Дещо по-іншому трактує характер взаємовідносин в контексті соціальної відповідальності. Вона виділяє чотири *моделі* стосунків бізнесу і влади:

1. Добровільно-примусова добродійність. Місцева влада вимагає від бізнесу фінансової участі у розв'язанні соціальних проблем за «власним» бажанням. У разі відмови від такої участі можливе використання законодавчо дозволених способів ускладнення підприємницької діяльності.

2. Торг. Під час такої взаємодії участь бізнесу можлива у соціальних програмах в обмін на вирішення деяких питань, що стосуються самого бізнесу.

3. Місто-комбінат. У такій моделі бізнес вимушений брати участь у соціальному розвитку, зважаючи на слабкість держави, її нездатність підтримувати соціальну інфраструктуру місцевого співтовариства.

4. Соціальне партнерство - це найбільш гармонійно модель узгодження інтересів бізнесу, влади та суспільства на взаємному врахуванні інтересів для поліпшення добробуту і якості життя населення [8].

Халда Н.О. пішла дещо глибше у своєму дослідженні. Так, вона стверджує: «Світовий досвід розвитку соціальної відповідальності бізнесу показує доречність поєднання обов'язкового та добровільного підходів до його впровадження, що відображається у щорічних звітах компаній. Нормативно-правова база представлена конвенціями та деклараціями, що мають рекомендаційний характер, що дозволяє розвивати основи міжнародної відповідальності бізнесу та створювати національні моделі відносин» [5, с. 328].

Що стосується небанківських фінансових установ, то саме симбіоз добровільного та примусового підходів щодо соціальної відповідальності нині є чи не єдиним шляхом її впровадження. Звичайно, не всі небанківські фінансові установи порушують прин-

ципи ведення відповідального перед суспільством бізнесу, але ж і не всі їх і дотримуються. Ми пропонуємо розглянути саме інформативність інтернет-сайтів небанківських фінансових установ в Україні, оскільки саме вони демонструють прозорість їх діяльності, вони по суті є їх візитною карткою, обличчям компанії.

Нами було розглянуто такі небанківські фінансові установи як страхові компанії, недержавні пенсійні фонди, інститути спільного інвестування, кредитні спілки, ломбарди та інші фінансові установи. Беручи до уваги їх велику кількість (більше 2200 організацій), компанії були обрані випадковим методом з точки зору клієнта, споживача фінансових послуг. Для більш детального дослідження ми розділили весь маси цих фінансових установ на 2 групи: небанківські фінансово-кредитні установи, а також небанківські фінансові установи контрактного типу. Тож, наш «клієнт», маючи певну суму коштів перебуває на етапі прийняття рішення і розглядає усі інвестиційні пропозиції. Очевидно, що важливим фактором на користь тієї чи іншої фінансової установи є її репутація, діяльність тощо. Для дослідження ми обрали такі критерії для аналізу:

наявність сайту – нині в період розквіту сучасних технологій передачі інформації сайт є невід'ємним атрибутом ведення бізнесу. Це і реклама, і зв'язки з громадськістю, це й канали збуту продукції;

інформація про власників/акціонерів – часто для споживача конкретно прізвища або ж назви власників чи акціонерів є неважливими. Вагомим є наявність інформації про них. Клієнтам необхідно дивитися в очі, знайомитися з ними;

інформація про частку у статутному фонді – ця інформація є подібною до першої, проте вона робить знайомство глибшим і показує відкритість до клієнтів;

інформація про членство у професійних асоціаціях, союзах тощо – дає знати освіченому споживачеві наскільки відкритою є фінансова установа відносно інших учасників ринку, вона приймає участь у його розбудові;

інформація про фінансову звітність/наявність аудиторського висновку – знову ж таки, більше користі від неї для фінансово грамотних клієнтів. Вона надає дані про використання залучених коштів, ефективність діяльності, взагалі фінансовий стан;

інформація про типові документи/договори – вона є важливою з огляду на можливість попереднього вивчення умов договору у спокійному, домашньому середовищі. Це також знак того, що умови є відкритими і прозорими;

інформація про умови кредитування/вкладення – такі дані аби вони мали свій ефект з точки зору соціальної відповідальності, мають бути повними, тобто, наприклад, якщо це ставка по кредиту, то повинно бути вказано за який період, якщо є комісії – чи одноразова чи щомісячна. Якщо ж мова йде про депозит або ж внески до інших небанківських фі-

Таблиця 3

**Інформативність небанківських фінансових установ через інтернет
(не кредитні – страхові компанії (ризикові і життя), недержавні пенсійні фонди, інститути спільного інвестування)**

Установа	Наявність сайту	Інформація про власників/акціонерів	Інформація про їх частку у статутному фонді	Інформація про членство у професійних асоціаціях, союзах тощо	Інформація про фінансові звітності/наявність аудиторського висновку	Інформація про типові документи/договори	Наявність кредитного/депозитного калькулятора	Інформація про умови кредитування/вкладення	Зручність та сайт та зрозумілість інформації на сайті
ПрАТ «ГРАВЕ УКРАЇНА Страхування життя»	+	+	-	-	+	-	-	-	+
СК "PZU Україна Страхування життя»	+	+	-	+	+	+	-	-	+
ПАТ «Страхова компанія «ТАС»	+	+	-	+	+	+	-	-	-
АСК «ІНГО Україна Життя»	+	+	+	+	+	-	-	-	-
Эйгон Лайф Украина	+	+	+	+	+	-	-	-	+
СК "Юпітер Vienna Insurance Group"	+	+	-	+	+	+	-	-	-
KD Life	+	-	-	+	+	-	+	-	+
«Гарант-ЛАЙФ»	+	-	-	-	+	+	-	-	+
ВАТ СК Еталон Життя	+	+	+	+	+	-	-	-	-
ПАО «РЕНЕСАНС ЖИЗНЬ»	+	-	-	+	+	+	-	-	-
СК «Українська охоронно-страхова компанія»	+	+	+	+	+	-	+	-	+
ПАО СК «ЛЕММА» (ризикова)	+	+	-	+	+	-	-	-	-
СК «Каштан»	+	-	-	+	+	+	-	-	+
СК «Мега-Поліс»	+	-	-	+	+	-	-	-	+
СК «СКАЙД»	+	-	-	-	+	+	-	-	-
Страховая компания «Днепринмед»	+	-	+	-	-	-	-	-	-
СК «АРМА»	+	-	-	+	+	+	-	-	+
СК «НАСТА»	+	+	-	-	-	-	-	-	-
СК «ЗЛАГОДА»	+	+	-	-	+	+	-	-	-
СК «СКАРБНИЦЯ»	+	+	-	-	+	+	-	-	+
НПФ „Резерв Запоріжжя”	+	-	+	-	+	-	-	-	+
НПФ „Столичний резерв”	+	+	-	+	+	-	-	-	-
НПФ „Резерв Рівненщини”	+	+	-	-	-	+	-	+	-
НПФ «Соціальний стандарт»	+	-	-	-	+	-	-	+	+
НПФ "Магістраль"	+	+	-	-	+	+	-	+	-
НПФ "АРТА"	+	+	-	-	+	-	-	+	-
НПФ "Династія"	+	+	-	-	-	-	-	-	-
НПФ "ФРІФЛАЙТ"	+	+	-	-	-	-	-	-	-
ОТР Капітал	+	-	-	+	+	+	-	+	+
ТОВ «Драгон Есет Менеджмент»	+	+	-	-	+	-	-	+	+
Арт Капітал Менеджмент	+	+	-	+	+	-	-	+	-

Результати дослідження, що представлені у табл. 3 свідчать про те, що сайти цих фінансових установ є більш інформативні з огляду на такі пункти як інформація про членство в асоціаціях, союзах,

а також про фінансову звітність. Також ця група фінансових установ відносно частіше, ніж попередня надає інформацію про власників, структуру капіталу (страхові компанії). Важко знайти або взагалі немає

інформації, що стосується типових договорів. Практично неможливо розрахувати власноруч прибутки від вкладень у страхові компанії, недержавні пенсійні фонди та інститути спільного інвестування. Але це цілком виправдано, оскільки, наприклад, вартість інвестиційних сертифікатів фонду може як збільшуватись, так і зменшуватись. Динаміка змін вартості інвестиційних сертифікатів інвестиційного фонду в минулому не визначає динаміку змін вартості інвестиційних сертифікатів фонду в майбутньому. Компанія не гарантує прибутковості інвестицій в пайові та корпоративні інвестиційні фонди. Держава не гарантує прибутковості інвестицій в пайові та корпоративні інвестиційні фонди. Перш ніж придбати інвестиційний сертифікат, слід уважно ознайомитись з правилами інвестиційного фонду. На наш погляд, на середньому рівні подається інформація про умови вкладення коштів.

Висновки з проведеного дослідження. Фінансові установи не є відкритими повністю через їхні офіційні сайти. При чому, ті організації, у яких надання кредитів є більш пріоритетним (або ж єдиним) видом діяльності є більш відкритими у частині характеристики продукту – умови кредитування. В українських небанківських установах на низькому рівні лишається питання відкритості власників бізнесу та структури власності. Такі компанії, як недержавні пенсійні фонди та інститути спільного інвестування часто вдаються до таких соціальних програм як «Підвищення фінансової грамотності». На наш погляд, це пояснюється тим, що операції з інвестування коштів є дещо складнішими у розумінні. Фінансові установи нечасто беруть участь у соціальних проектах. Тож, це наводить на думку, що їх діяльність вписується у теорію корпоративного егоїзму. За моделлю соціальної відповідальності, то вона в Україні лежить в американській формі. Нині в основі діяльності, що забезпечує соціальну відповідальність, Фінансових установ превалюють в основному добровільно-примусова добродійність. Іншими словами, держава змушує дотримуватися соціальної відповідальності перед усіма контрагентами. Отже, ступінь інформативності фінансових установ слабким. В подальшому цікавим та корисним буде дослідження інтегрального ефекту від діяльності небанківських установ

Л і т е р а т у р а

1. Буян О. А. Підходи до оцінки корпоративної соціальної відповідальності підприємств України / О. А. Буян // Вісник Дніпропетровського університету. Серія «Економіка». – 2012. - № 6(2). – С. 159-169.
2. Турчак В.В. Соціальна відповідальність у підприємницькій діяльності України: проблеми та перспективи розвитку/ В.В. Турчак// Інноваційна економіка – №1- - 2013 - С. 52-56
3. Акімова І. Соціальна відповідальність бізнесу: розуміння та впровадження / І. Акімова, О. Осінкіна, О. Філіпченко, А. Марцінків. – К.: Видавнича компанія «KIT», 2005. – 41 с.
4. Громова А. Ю. Соціальна відповідальність бізнесу рекламодавців в Україні/ А.Ю. Громова//Наукові записки

- інституту журналістики. – Т.50 – 2013. – січень-березень. – С.143-148
5. Халда Н.О. Соціальна відповідальність бізнесу як складова людського розвитку в Україні і світі/ Н.О. Халда// Наука і економіка. - №4(32) - 2013. – С. 326 – 332
 6. Мороз О.С. Соціальна відповідальність бізнесу в Україні: проблеми та шляхи їх вирішення/ О.С. Мороз// Економіка промисловості. – №4 (64). – 2013. – С. 135 – 143
 7. Баюра Д. О. Соціальна відповідальність як інструмент удосконалення корпоративного управління в Україні / Д. О. Баюра // Теоретичні та прикладні питання економіки: збірник наукових праць. Т. 1. – К. : ВПЦ «Київський університет». – 2012. – С. 204-210.
 8. Либоракина М.И. ЧТО общество ожидает от бизнеса и ЧТО оно готово дать взамен? / М.И. Либоракина// Материалы Международной конференции «Модели социального развития России: роль бизнеса» - М.: 2003. – С. 214

References

1. Buyan O. A. Pidhodi do otsinki korporativnoyi sotsialnoyi vidpovidalnosti pidpriemstv Ukrayini / O. A. Buyan // Visnik Dnipropetrovskogo universitetu. Seriya «Ekonomika». – 2012. - # 6(2). – S. 159-169.
2. Turchak V.V. Sotsialna vidpovidalnist u pidpriemnitskiy diyalnosti Ukrayini: problemi ta perspektivi rozvitku/ V.V. Turchak// Innovatsiyana ekonomika – #1- -2013 - S. 52-56
3. Akimova I. Sotsialna vidpovidalnist biznesu: rozuminnya ta vprovadzheniya / I. Akimova, O. Osinkina, O. Filipchenko, A. Martynuk. – K.: Vidavnicha kompaniya «KIT», 2005. – 41 s.
4. Gromova A. Yu. Sotsialna vidpovidalnist biznesu reklamodavtsiv v Ukrayini/ A.Yu. Gromova//Naukovi zapiski institutu zhurnalistiki. – T.50 – 2013. – sichenberezen. – S.143-148
5. Haida N.O. Sotsialna vidpovidalnist biznesu yak skladova lyudskogo rozvitku v Ukrayini I sviti/ N.O. Haida// Nauka i ekonomika. - #4(32) - 2013. – S. 326 – 332
6. Moroz O.S. Sotsialna vidpovidalnist biznesu v Ukrayini: problemi ta shlyahi yih virishennya/ O.S. Moroz// Ekonomika promislivosti. – #4 (64). – 2013. – S. 135 – 143
7. Bayura D. O. Sotsialna vidpovidalnist yak instrument udoskonalennya korporativnogo upravlinnya v Ukrayini / D. O. Bayura // Teoretichni ta prikladni pitannya ekonomiki: zbirnik naukovih prats. T. 1. – K. : VPTs «Kiyivskiy universitet». – 2012. – S. 204-210.
8. Liborakina M.I. Chto obschestvo ozhidaet ot biznesa i Chto ono gotovo dat vzamen? / M.I. Liborakina// Materialy Mezhdunarodnoy konferentsii «Modeli sotsialnogo razvitiya Rossii: rol biznesa» - M.: 2003. – S. 214

Решетникова И.Л., Полищук Е.А. Информационная прозрачность финансовых учреждений как составляющая их социальной ответственности

В статье рассмотрена сущность социальной ответственности финансовых учреждений. Определена ее роль в росте экономики. Рассмотрены направления и теории социальной ответственности. Охарактеризованы ее модели: глобальная и географическая (европейская и американская). Дана характеристика отношениям финансовых учреждений и государственных органов власти. Путем наблюдения оценена степень информационной прозрачности финансовых учреждений. Ее было определено по следующим критериям: наличие интернет-сайта,

информация относительно структуры собственности финансового учреждения, наличие информации о типовых договорах, условиях кредитования, привлечения ресурсов и тому подобное. Для исследования было отобрано более 50 финансовых учреждений (страховые компании, институты совместного инвестирования, негосударственные пенсионные фонды, кредитные союзы и ломбарды).

Ключевые слова: финансовое учреждение, информация, социальная ответственность, интернет сайт, модель.

Reshetnikova I.L., Polishhuk Je.A. Information transparency of financial institutions as a part of its social responsibility

In the article the essence of social responsibility of financial institutions is considered. Defined its role in the growth of the economy. The directions and the theory of social responsibility are analyzed. Characterized its models: global and geographical (European and American). The characteristic of the relations of financial institutions and public authorities is given. By observing was estimated degree of transparency of financial institutions. It was determined by the follow-

ing criteria: availability of the website, information regarding the ownership structure of financial institutions, the availability of information on standard contracts, terms of lending, resource mobilization, and the like. For research were selected more than 50 financial institutions (insurance companies, collective investment institutions, pension funds, credit unions and pawn shops).

Keywords: financial institution information, social responsibility, the Internet site model.

Решетнікова І.Л., д.е.н., професор, професор кафедри маркетингу ДВНЗ «Київський національний економічний університет імені Вадима Гетьмана», м. Київ
reshet2002@rambler.ru

Поліщук Є.А., докторант, к.е.н., доцент кафедри банківських інвестицій ДВНЗ «Київський національний економічний університет імені Вадима Гетьмана», м. Київ

Рецензент: д.е.н., проф. кафедри «Фінанси» СНУ ім. В.Даля Костирко Л.А.

Стаття подана 26.01.2015

УДК 351:658.82

СУЧАСНА ІНТЕРПРЕТАЦІЯ МЕХАНІЗМУ ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ПОЛІТИКИ РЕГІОНІВ В УМОВАХ ЕКОНОМІЧНОЇ КРИЗИ

Розмислов О.М.

MODERN INTERPRETATIONS MECHANISM REGIONAL INVESTMENT POLICY UNDER ECONOMIC CRISIS

Rozmyslov A.N.

В статті проведені дослідження щодо трансформації механізму інвестиційної політики регіонів в умовах кризового стану економіки України. Був проведений морфологічний аналіз структури інвестиційного механізму та розкрити основні складові на основі яких базується структура механізму реалізації інвестиційної політики регіону. Доведено, що в умовах стагнації та падіння промислового виробництва основну увагу при використанні інвестиційного потенціалу регіонів треба приділяти не ресурсному базису, а блоку мотиваційного забезпечення спрямованого на адаптацію інвестицій до умов функціонування соціально-економічної системи регіону.

Ключові слова: інвестиції, механізм, регіон, конкурентоспроможність, криза, фінансування, соціально – економічний розвиток, прогнозування.

Постановка проблеми Динамічні вкладення інвестицій є звичайним мірилом розвитку інвестиційних процесів. Саме за їх обсягом, спрямованості та структурі можна судити про результати здійснюваної економічної політики держави в галузі забезпечення сталого розвитку економіки та проведення структурних змін в економічному базисі країни [1].

В умовах сучасної нестабільної ситуації в Україні потреба в нових інвестиціях обумовлена необхідністю вирішення як поточних, повсякденних завдань, пов'язаних з необхідністю підтримувати економічний розвиток за схемою розширеного відтворення в рамках заданої економічної моделі, так і завдань надзвичайного характеру, що виникають через невідворотну необхідність ліквідації загрози виникнення гострої кризи, пов'язаної з дестабілізацією економічної обстановки в регіонах.

До числа надзвичайних завдань можна віднести потреби у вишукуванні інвестицій для вирішення стратегічних завдань термінового реформування економіки та забезпечення структурних перебудов, спрямованих на досягнення такого рівня національної економіки, який дозволив би перетворитися на конкурентоспроможну державу, яка живе за власним політичним, економічним та соціальним сценарієм розвитку [2].

При цьому, конкурентоспроможність держави в цілому залежить від конкурентоспроможності окремих її регіонів. Для регіону як суб'єкта конкурентної боротьби досягнення конкурентоспроможності означає, з одного боку, можливість підвищення ефективності розвитку, з іншої – право зайняти гідне місце в системі державного устрою і сприяти економічному зростанню в країні. У зв'язку з цим розуміння суті міжрегіональної конкуренції і оволодіння методами зміцнення конкурентоспроможності регіонів стають актуальними для керівників регіональних рівнів [3, с. 296].

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблемам розвитку та становлення інвестиційних процесів в економіці України та питанням удосконалення механізму інвестиційної політики регіонів присвячені праці багатьох відомих вчених, таких як: І. Александров, В. Гейц, М. Герасимчук, В. Дорофієнка, О. Коновалов, Л. Костирко, О. Логачова, Ю. Махортов, С. Мілевський, П. Перерви, О. Половян, М. Тарасова, Д. Черваньова, М. Чумаченка та багатьох інших учених, які вирішували ці проблеми як на рівні держави, так і на рівні окремих регіонів [1-5].

При цьому, негативні явища сучасного економічного становища України потребують проведення додаткових досліджень з корегування складових механізму інвестиційної політики регіонів на шляху підвищення рівня їх конкурентоспроможності.

Метою статті є вивчення кризових явищ в Україні які негативно впливають на конкурентоспроможність країни в цілому. Застарілий механізм інвестиційної політики регіонів не сприяє рішенню проблем економічної стагнації на регіональному рівні, що потребує проведення дослідження питань з реструктуризації механізму інвестиційної політики регіонів. Метою написання статі є пошук домінантного блоку управління у механізмі інвестиційної політики регіонів в умовах недостатнього рівня забезпеченості ресурсним базисом.

Матеріали і результати дослідження. Створити умови для динамічного, збалансованого соціально-економічного розвитку України та її регіонів можливо шляхом збільшення обсягів інвестиційних ресурсів, удосконалення структури інвестиційних джерел та оптимізації напрямів їх вкладання [6, с. 82].

Основною складовою інвестиційного механізму є безпосередньо інвестиції. В економіці існують різні модифікації визначень поняття інвестиції, що відображають множинність підходів до розуміння їх економічної сутності. Значною мірою це обумовлено економічною еволюцією, специфікою конкретних етапів історико-економічного розвитку конкретних регіонів та існуючих форм і методів господарювання в державі.

Процес інвестування є одним з найважливіших факторів економічного зростання регіону та його соціально-економічного розвитку. З розвитком ринкових відносин в сучасній економіці відбувається перегляд тлумачення категорії інвестиції відповідно з новими умовами. Характерними рисами ринкового підходу до розуміння сутності інвестицій є:

зв'язок інвестицій з отриманням доходу як мотиву інвестиційної діяльності;

розгляд інвестицій в єдності двох сторін: ресурсів (капітальних цінностей) і вкладень (витрат);

аналіз інвестицій не в статичній, а в динамічній, що дозволяє об'єднати в рамках категорії інвестиції ресурси, вкладення і віддачу вкладених коштів як мотиву цього об'єднання;

включення до складу об'єктів інвестування будь-яких вкладень, що дають економічний (соціальний) ефект.

Ринковий підхід до аналізу сутності, форм і принципів здійснення інвестиційної діяльності знайшов своє відображення при визначенні терміна інвестиції в українському законодавстві. Відповідно до Закону України «Про інвестиційну діяльність» в редакції від 09.11.2013, - інвестиціями є всі види майнових та інтелектуальних цінностей, що вкладаються в об'єкти підприємницької та інших видів діяльності, в результаті якої створюється прибуток (дохід) або досягається соціальний ефект [7].

У поточної редакції Закону «Про інвестиційну діяльність» визначено, що інвестиціями можуть бути: кошти, цільові банківські вклади, паї, акції та інші цінні папери (крім векселів); рухоме та нерухоме майно (будинки, споруди, устаткування та інші матеріальні цінності); майнові права інтелектуальної власності; сукупність технічних, технологічних, комерційних та інших знань, оформлених у вигляді технічної документації, навиків та виробничого досвіду, необхідних для організації того чи іншого виду виробництва, але не запатентованих ("ноу-хау"); права користування землею, водою, ресурсами, будинками, спорудами, обладнанням, а також інші майнові права; інші цінності [7].

Цей законодавчий документ має конкретну спрямованість сфери капітальних вкладень, в ньому

уточнено поняття не тільки інвестицій, але і капітальних вкладень, які розглядаються як форма інвестицій, які спрямовані на відтворення основних фондів і на приріст матеріально-виробничих запасів.

Отже інвестиції це довгострокові вкладення державного або приватного капіталу у власній країні чи за кордоном з метою отримання доходу в підприємства різних галузей, підприємницькі проекти, соціально-економічні програми, інноваційні проекти.

Слід враховувати, що рух інвестицій включає дві основні стадії. Змістом першої стадії інвестиційні ресурси - вкладення коштів є власне інвестиційна діяльність. Друга стадія вкладення коштів - результат інвестування передбачає окупність здійснених витрат та отримання доходу в результаті використання інвестицій. Вона характеризує взаємозв'язок і взаємозумовленість двох необхідних елементів будь-якого виду економічної діяльності: витрат і їх віддачі.

З одного боку, економічна діяльність пов'язана з вкладенням коштів, з іншого боку, доцільність цих вкладень визначається їх віддачею. Без одержання доходу (ефекту) відсутня мотивація інвестиційної діяльності, вкладення інвестиційних ресурсів здійснюється з метою зростання авансованої вартості. Тому інвестиційну діяльність в цілому можна визначити як єдність процесів вкладення ресурсів і одержання доходів у майбутньому [8 с. 144].

Сучасний стан вітчизняної економіки вимагає реалізації структурних перетворень механізму інвестиційної політики регіонів, спрямованого на формування конкурентоспроможного середовища, що базується на інноваційній основі такого механізму. В сучасних умовах особливо актуальними стають розробка і реалізація механізмів активної державної політики в інвестиційній сфері, а також гнучкої системи взаємодії ринкових структур та державного регулювання.

Практичне досягнення цілей інвестиційної політики регіону пов'язано зі створенням та забезпеченням ефективного функціонування механізму її реалізації. Однак зауважимо, що автори ряду наукових робіт, розглядаючи питання управління інвестиційною діяльністю, зазвичай акцентують увагу на методах, за допомогою яких можна впливати на цей вид діяльності, обходячи при цьому зміст і структуру такої категорії як «механізм реалізації інвестиційної політики».

Сучасні енциклопедичні видання поняття «механізм» трактують таким чином:

внутрішній устрій або система чого-небудь;

сукупність і послідовність станів, стадій процесів, з яких складається будь-яке явище [9].

Виділені характеристики, властиві цій категорії, поєднані з привабливістю конкретного регіону, дозволяють розкрити і доповнити зміст цього поняття стосовно до інвестиційного процесу в регіонах. Підкреслимо, що механізм (у тому числі інвестиційний) є результатом цілеспрямованої діяльності і являє собою деяку сукупність інституцій, норм,

правил, що забезпечують при певних умовах формування заданих явищ.

Відповідно до прийнятої загальної схеми побудови регуляційного механізму модельне уявлення досліджуваного механізму включає в себе наступні елементи:

суб'єкт - рушійна сила, осмислено запускає в дію цей механізм;

об'єкти - господарюючі суб'єкти, економічна середина;

мета - програмовані бажані результати дії механізму;

методи - інструментарій, способи і технології процесів досягнення поставлених цілей;

форма - організаційне та правове оформлення методичного забезпечення;

засоби - сукупність видів і джерел ресурсів, що використовуються для досягнення поставлених цілей.

З питання структури механізму реалізації регіональної політики існують різні точки зору, проте принципових розбіжностей між ними не спостерігається. Так, до механізму інвестиційної політики відносять громадські інститути, що реалізують конкретні заходи в рамках поставленої мети, а також ресурси, виділені для досягнення цілей та методичні підходи до формування та реалізації регіональної інвестиційної політики, що забезпечують проведення самостійної, власної політики на регіональному рівні.

Регіональна інвестиційна політика - це система заходів, що здійснюються регіональними органами влади і управління по залученню і раціональному використанню інвестиційних ресурсів усіх форм власності з метою стійкого і соціально - орієнтованого розвитку регіону.

Система формування та реалізації регіональної інвестиційної політики повинна представляти конструкцію з трьох взаємопов'язаних і взаємозалежних блоків.

Перший блок - це основні чинники, від яких залежить зміст регіональної інвестиційної політики і, відповідно, механізм її реалізації. До них відносяться:

- 1) інвестиційний клімат в регіоні;
- 2) показники формування інвестиційного потенціалу регіону;
- 3) рівень інвестиційних ризиків;
- 4) фактори внутрішнього і зовнішнього впливу.

Перший блок головним чином пов'язаний з об'єктивно зумовленими регіональними особливостями економіки, які в свою чергу визначає комплекс природно - географічних, історичних, демографічних та інших факторів. Фактори зовнішнього впливу пов'язані з впливом умов діяльності, визначених загальнодержавним законодавством і загальнодержавною економічною та інвестиційною політикою.

Другий блок представляє безпосередньо етапи формування інвестиційної політики :

1) визначення цілей і головних пріоритетів інвестиційної політики;

2) формування регіональної інвестиційної програми;

3) розробка принципів механізму реалізації регіональної інвестиційної політики.

Цілі та пріоритети регіональної інвестиційної політики залежать від цілей і завдань загальної соціально - економічної політики конкретного регіону.

Третій блок механізму реалізації інвестиційної політики повинен складатися із засобів, за допомогою яких передбачається досягнення цілей такої політики. Основоположними завданнями цього блоку є комплекс застосовуваних методів управління (економічних, адміністративних, соціально - психологічних) та система забезпечення його дії (правового, організаційного та інформаційного).

Згідно зі статистичними даними за січень - грудень 2014 року основна частка інвестицій у фактичних цінах була спрямована в промисловість (40%), при цьому частка інвестицій в об'єкти освітньої діяльності склала лише 0,3%.

Така структура інвестицій (див. табл. 1) на сучасному етапі розвитку України не може бути реалізована. По-перше внутрішня ресурсна база, як складова інвестиційного механізму досить слабка, а по-друге така структура інвестування не цікаве всіх заінтересованих учасників інвестиційного процесу.

Реалізація механізму інвестиційної політики у регіонах має стати більш цілеспрямованою з точки зору впливу структур регіонального управління на всіх учасників інвестиційного процесу в інтересах досягнення намічених цілей соціально - економічного розвитку регіону в умовах недостатнього ресурсного забезпечення.

Формування і реалізація регіональної інвестиційної політики представляє собою комплексну багатоступеневу систему завдань, де на кожному з етапів діють окремі опрацювання та постійна адаптація до умов функціонування соціально-економічної системи регіону.

В умовах трансформаційної економіки основними напрямками регіональної інвестиційної політики на сучасному етапі є [10, 11]:

контроль над інвестуванням у найважливіші об'єкти;

зміна джерел фінансування інвестицій, заміщення бюджетних асигнувань ресурсами приватних інвесторів (корпоративних і індивідуальних);

перехід на нові організаційні форми і економічні методи керування інвестиційними проектами;

пріоритетність проектів, що мають високу значимість, швидку окупність, вигідність із погляду створення нових робочих місць і надходжень «швидких грошей» у місцевий бюджет.

У процесі формування та реалізації регіональної інвестиційної політики використовуються як адміністративні, так і ринкові методи регулювання. Причому набір методів і важелів такого регулювання залежить скоріше від конкретних економічних

Таблиця 1

Капітальні інвестиції за видами економічної діяльності за січень – грудень 2014 року¹ [13]

	Освоєно (використано) капітальних інвестицій		
	у фактичних цінах, млн. грн.	у % до	
		січня – грудня 2013 року	загального обсягу
Усього	204061,7	75,9	100,0
Сільське, лісове та рибне господарство	17137,3	84,6	8,4
Сільське господарство, мисливство та надання пов'язаних із ними послуг	16754,3	84,6	8,2
Лісове господарство та лісозаготівлі	365,6	87,9	0,2
Рибне господарство	17,4	48,5	0,0
Промисловість	82743,8	74,3	40,6
Добувна промисловість і розроблення кар'єрів	18287,8	73,4	9,0
Переробна промисловість	41040,5	79,0	20,1
Постачання електроенергії, газу, пари та кондиційованого повітря	22580,0	70,3	11,1
Водопостачання; каналізація, поводження з відходами	835,5	34,7	0,4
Будівництво	33869,5	80,7	16,6
Оптова та роздрібна торгівля; ремонт автотранспортних засобів і мотоциклів	19623,8	73,9	9,6
Оптова та роздрібна торгівля автотранспортними засобами та мотоциклами, їх ремонт	816,5	79,3	0,4
Оптова торгівля, крім торгівлі автотранспортними засобами та мотоциклами	13149,8	68,3	6,4
Роздрібна торгівля, крім торгівлі автотранспортними засобами та мотоциклами	5657,5	90,5	2,8
Транспорт, складське господарство, поштова та кур'єрська діяльність	13956,0	72,2	6,8
Наземний і трубопровідний транспорт	3455,8	59,5	1,7
Водний транспорт	208,1	169,5	0,1
Авіаційний транспорт	320,1	49,7	0,1
Складське господарство та допоміжна діяльність у сфері транспорту	9849,5	78,9	4,8
Поштова та кур'єрська діяльність	122,5	49,8	0,1
Тимчасове розміщування й організація харчування	1175,5	103,1	0,6
Тимчасове розміщування	725,0	135,3	0,4
Діяльність із забезпечення стравами та напоями	450,5	75,3	0,2
Інформація та телекомунікації	8403,4	75,9	4,1
Видавнича діяльність, виробництво кіно-та відеофільмів, телевізійних програм, видання звукозаписів, діяльність у сфері радіо та телевізійного мовлення	1944,9	83,7	0,9
Телекомунікації (електрозв'язок)	5901,5	73,7	2,9
Комп'ютерне програмування та надання інших інформаційних послуг	557,0	81,1	0,3
Фінансова та страхова діяльність	6274,8	88,6	3,1
Операції з нерухомим майном	8432,9	79,4	4,1
Професійна, наукова та технічна діяльність	2587,8	66,1	1,3
Діяльність у сферах права та бухгалтерського обліку, архітектури та інжинірингу, технічні випробування та дослідження, діяльність головних управлінь (хед - офісів)	2146,8	78,9	1,1
Наукові дослідження та розробки	303,3	41,3	0,1
Рекламна діяльність і дослідження кон'юнктури ринку, інша професійна, наукова та технічна діяльність, ветеринарна діяльність	137,7	30,9	0,1
Діяльність у сфері адміністративного та допоміжного обслуговування	3295,8	103,0	1,6
Державне управління й оборона; обов'язкове соціальне страхування	4413,1	57,8	2,2
Освіта	627,1	64,9	0,3
Охорона здоров'я та надання соціальної допомоги	849,9	43,9	0,4
Мистецтво, спорт, розваги та відпочинок	512,8	31,8	0,2
Надання інших видів послуг	158,2	94,8	0,1

¹ Без урахування тимчасово окупованої території Автономної Республіки Крим і м. Севастополя та частини зони проведення антитерористичної операції.

реалій та традицій управління економічним розвитком держави, ніж від соціально-економічних інституціональних підвалин суспільства. Так, нині розви-

нені країни з ринковою економікою (в тому числі країни «старого ЄС») використовують різні адміністративні обмеження, а країни колишнього соціалі-

тичного табору (Китай, В'єтнам) – ринкові механізми. Зокрема, у Франції, Японії та Швеції сильними залишаються позиції прихильників активного державного регулювання, тоді як у Великій Британії та Італії перевагу віддають неоліберальним ідеям. Наприклад, у Франції та Японії щороку розробляються плани державної інвестиційної стратегії, в яких чітко окреслюються напрями державного інвестування. Водночас жоден із урядів країн Заходу не відмовився від здійснення структурної політики, були лише змінені її пріоритети та механізми. Для цього, як і раніше, використовуються бюджетно-податкові важелі. Відмовившись у 70-80-х роках ХХ ст. від допомоги (іноді повного утримання) не завжди рентабельних і навіть збиткових підприємств, уряди отримали можливість використати бюджетні кошти на розвиток найновіших галузей економіки, фінансування НДДКР, де частка державних витрат становить від 40 до 55%. Але необхідно взяти до уваги, що механізм управління інвестиційним розвитком на рівні регіону визначається, перш за все, сутністю та особливістю економічних відносин та ступенем розвитку виробничих сил у державі. Регіональна інвестиційна політика є похідною від державної. В методологічному плані в площині організації інвестиційної діяльності для характеристики економічних відносин з приводу інвестування доцільно виділити та проаналізувати окремі типи організації інвестиційного процесу, що сформувалися в різних країнах протягом останніх років

Успішна реалізація завдань соціально - економічного розвитку регіонів значною мірою залежить від створення та функціонування ефективної системи активізації інвестиційної діяльності у регіоні. Як відомо, інвестиції є рушійною силою процесів економічного зростання, відновлення виробничого апарату та підвищення добробуту населення, а інвестування – це сукупність економічних відносин між суб'єктами економіки, тобто її секторами (нефінансових та фінансових корпорацій, сектором загальнодержавного управління, сектором домашніх господарств), що виникають на всіх стадіях впродовж повного циклу їх кругообігу. При цьому інвестиційна діяльність як сукупність цілеспрямованих дій в реалізації окремих інвестиційних проектів є лише механізмом інвестування. Реалізація інвестування і складових його механізмів здатна забезпечити ефективне відтворення економічного потенціалу регіону на якісно новій технічній та технологічній основі. Можемо відзначити основні особливості управління інвестиційним забезпеченням економічного розвитку регіону в умовах перехідної економіки [10]:

порівняно низька привабливість інвестиційного клімату у більшості регіонів, що викликано деформаціями та структурними диспропорціями регіонального розвитку;

відсутність системного підходу при формуванні державної регіональної політики, недосконалість нормативно - правового регулювання регіонального економічного розвитку, недостатнє застосування ін-

струментів державного стимулювання інвестиційного розвитку регіонів;

недостатній вплив системи формування місцевих бюджетів та трансфертів на економічний розвиток регіонів;

відтік трудових ресурсів та капіталу із одних місцевостей на користь інших (в основному великих міст);

низька ефективність та результативність підтримки регіональної інвестиційної діяльності за рахунок централізованих ресурсів, гальмування та протидія процесам децентралізації бюджетного процесу, низький рівень бюджетної дисципліни;

загострення інвестиційної конкуренції між регіонами.

Механізм управління інвестиційним розвитком регіонів як спосіб реалізації державної регіональної політики має передбачати залучення і активізацію усіх важелів, що здатні привести регіональну економіку до стану стабільного розвитку та економічного зростання на основі ефективного інвестування, сприяючи розширенню ринкових перетворень. Механізми управління інвестиційним розвитком регіонів, з огляду на численність та системність наявних проблем, мають бути значно удосконалені в плані підвищення рівня наукового забезпечення такого управління. Одним із напрямів є впровадження та підтримка стратегічного планування інвестиційного розвитку (інвестиційного процесу) регіонів, яке б враховувало загальні макроекономічні тенденції та особливості стану інвестиційної діяльності на конкретній території [11, 12].

Одним із найголовніших завдань стратегічного планування інвестиційного розвитку регіонів є організація науково обґрунтованого моделювання пропонуваніх сценаріїв (варіантів). Непродумані (необґрунтовані) економічні рішення можуть мати катастрофічні наслідки і викликати довгострокове рішення інвестиційного клімату, що унеможливило швидке формування ефективного інвестиційного процесу. Спочатку необхідно всебічно проаналізувати стан і тенденції інвестиційного процесу в регіоні в контексті загального макроекономічного розвитку. Зазвичай фахівці органів виконавчої влади використовують стандартні методи статистичного та порівняльного аналізу. На думку автора статті, при формуванні стратегій інвестиційного розвитку регіонів, зважаючи на диференціацію їхнього розвитку, слід розширити застосування сучасних економетричних (економіко-математичних) методів аналізу інформації. Після того як надано оцінку інвестиційному процесу в регіоні, доцільно провести аналіз наявних інструментів реалізації регіональної інвестиційної політики. Нині основними інструментами впливу регіональної влади на інвестиційний розвиток регіону є обласні цільові програми та обласний бюджет. Обласні цільові програми можуть бути двох видів: спрямовані на вирішення завдання стимулювання соціально-економічного розвитку (наприклад, забезпечення прискореного економічного

росту у важливих регіонах країни) і спрямовані на вирішення завдання забезпечення відтворення ресурсів розвитку (у тому числі, на вирішення проблем кризових територій). Щодо двох видів програм мають бути вироблені вимоги ефективності відповідно до типології регіонів і специфіки розв'язуваних завдань. При цьому необхідно забезпечити перехід від підтримки конкретних регіонів до вирішення системних проблем [12].

Під механізмом регіональної інвестиційної політики слід розуміти систему правових, організаційних та економічних заходів, які сприяють формуванню конкурентоздатного виробництва в регіоні та підвищенню його ефективності. Динамічність інвестиційного процесу обумовлює наявність гнучких форм його організації та управління, що, в свою чергу, вимагає комплексного регулювання основних його стадій з орієнтацією на кінцеві результати. У процесі реалізації інвестиційної діяльності всі її учасники використовують поєднання різних методів з відповідним різноманітністю форм, стимулів і обмежень. Все це, безумовно, відображає складність, як самого інвестиційного процесу, так і механізму реалізації інвестиційної політики, сутність якого полягає в цілеспрямованому впливі регіональних органів влади та управління на розвиток інвестиційного процесу в напрямі, заданому стратегічними документами соціально - економічного розвитку регіону. Виходячи з такого розуміння сутності розглянутого механізму, тим самим можна підкреслити, що інвестиційна політика є частиною регіональної соціально - економічної політики, тому її реалізація

повинна бути спрямована на досягнення цілей соціально - економічного розвитку регіону.

Під механізмом реалізації регіональної інвестиційної політики необхідно розуміти сукупність методів та забезпечують їх дію систем, за допомогою яких органи державного управління впливають на учасників інвестиційного процесу з метою вирішення першочергових завдань соціально - економічного розвитку регіону.

До числа головних цілей функціонування розглянутого механізму відносяться:

мобілізація інвестиційних ресурсів у регіоні;
формування інвестиційних потоків і спрямування їх у сектори та галузі економіки, де забезпечується найбільша ефективність від вкладень;

підвищення ефективності використання інвестицій;

підвищення інвестиційної активності в регіоні.

Зміст механізму реалізації інвестиційної політики в регіоні можна охарактеризувати як процес концентрації та мобілізації інвестиційних ресурсів, організації контролю за їх ефективним використанням, вироблення регулюючих впливів, спрямованих на посилення позитивних тенденцій економіки в цілому.

Таке розуміння змісту запропонованого механізму дозволяє виділити основні його структурні складові у вигляді окремих блоків, кожен з яких має самостійний зміст і значення, що реалізовується в різних формах і за допомогою різноманітних методів. Загальний вид запропонованого механізму реалізації регіональної інвестиційної політики представлений на рис. 1.



Рис. 1 Структура механізму реалізації інвестиційної політики

Функції, які покликаний виконувати даний механізм, складаються:

в упорядкуванні відтворювального процесу за допомогою формування сприятливого інвестиційного середовища та відповідної системи державного регулювання;

реалізації інвестиційного потенціалу території; формування мотиваційного механізму процесу інвестування;

у зниженні можливих або очікуваних протиріч економічних інтересів щодо суб'єктів інвестиційної діяльності.

Висновки і перспективи подальших досліджень. Таким чином, особливістю механізму реалізації регіональної інвестиційної політики в сучасних умовах дестабілізації економічних відносин є його спрямованість на узгодження інтересів всіх складових механізму тому важливе місце в структурі розглянутого механізму займає мотиваційний блок, який забезпечує взаємодію учасників інвестиційного процесу не тільки між собою, але і з зовнішнім середовищем. У загальному вигляді представлені інтереси учасників інвестиційного процесу в регіоні. При цьому було зазначено, що може мати місце протиріччя інтересів, тому важливо встановити повний спектр рушійних мотивів.

Л і т е р а т у р а

- Соціально-економічний стан України: наслідки для народу та держави: нац. доп. / О.І. Амоша [та ін.]; заг. ред. В.М. Гейць [та ін.]; НАН України. Секція суспільних і гуманітарних наук. – К.: НВЦ НБУВ, 2009. – 687 с.
- Стратегія сталого розвитку регіону: моногр. / І.О. Александров, О.В. Половян, О.Ф. Коновалов, О.В. Логачова, М.Ю. Тарасова; за заг. ред. д.е.н. І.О. Александрова / НАН України. Ін-т економіки пром-сті. — Донецьк, 2010. — 204 с. ISBN 978-966-1571-84-5.
- Мілевський С.В. Методи оцінки конкурентоспроможності регіону / С. Мілевський // Матеріали Міжнародної науково-практичної конференції: Соціально-економічний розвиток України та її регіонів: проблеми науки та практики. 10-11 травня 2012 року – Харків. – С. 296 – 298.
- Новий курс: реформи в Україні 2010-2015: нац. доповідь / за заг. ред. В.М. Гейця – К.: НВЦ НБУВ, 2010. – 221 с.
- Махортов Ю.О. Вплив інвестиційного потенціалу страхових компаній на розвиток економіки / Ю. Махортов, В. Зюбін // Економічний вісник Донбасу. – 2010. - № 2 (20). – С. 139 – 144.
- Фіщук Н.Ю. Основні підходи державного регулювання інвестиційної діяльності в Україні / Н.Ю. Фіщук, О.В. Прокопчук // Аспекти прогнозування економічного та соціального розвитку країн. Збірник наукових праць з актуальних проблем економічних наук / Наукова організація «Перспектива». У 2-х частинах. – Дніпропетровськ: Видавничий дім «Гельветика», 2013. ч. 2. - С. 82 - 86.
- Про інвестиційну діяльність. Верховна Рада України. Закон від 18.09.1991 № 1560-ХІІ. Редакція від 23.07.2010. [Електронний ресурс]. Режим доступу - <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/1560-12>.
- Рудь Л.П. Механізм державного регулювання інвестиційної діяльності в Україні /Л.П. Рудь // Науково – технічний збірник. – 2010. – № 36. – С. 143-148.
- Українська мова. Енциклопедія / В.М. Русанівський, О.О. Тараненко (співголови), Зяблюк та ін. - 2-е вид. випр. і доп. – К.: Українська енциклопедія, 2004. – 824 с.
- Беленький П.Ю. Інвестиційно-інноваційне забезпечення конкурентоспроможності регіону / П.Ю. Беленький, В.І. Шевченко-Марсель, О.О. Другов. – Львів, Ін-т регіональних досліджень НАН України, 2006. – 129 с.
- Артеменко В.Б. Індикатори стійкого соціально-економічного розвитку регіонів / В.Б. Артеменко // Регіональна економіка. – 2006. – № 2. – С. 90–98.
- Черевко О.В. Стратегія соціально-економічного розвитку регіонів України: Монографія. – Черкаси: Брама-Україна, 2006. – 424 с.
- http://ukrstat.org/uk/operativ/operativ2014/ibd/iokved/iokved_u/iokved_0414_u.htm

References

- Social'no-ekonomichnij stan Ukraïni: naslidki dlja narodu ta derzhavi: nac. dop. / O.I. Amosha [ta in.]; zag. red. V.M. Gejц' [ta in.]; NAN Ukraïni. Sekcija suspil'nih i gumanitarnih nauk. – K.: NVC NBUV, 2009. – 687 s.
- Strategija stalogo rozvitku regionu: monogr. / I.O. Aleksandrov, O.V. Polovjan, O.F. Konovalov, O.V. Logachova, M.Ju. Tarasova; za zag. red. d.e.n. I.O. Aleksandrova / NAN Ukraïni. In-t ekonomiki prom-sti. — Donec'k, 2010. — 204 s. ISBN 978-966-1571-84-5.
- Milev'skij S.V. Metodi ocinki konkurentospromozhnosti regionu / S. Milev'skij // Materiali Mizhnarodnoï naukovo-praktichnoï konferencii: Social'no-ekonomichnij rozvitok Ukraïni ta її regioniv: problemi nauki ta praktiki. 10-11 travnja 2012 roku – Har'kiv. – S. 296 – 298.
- Novij kurs: reformi v Ukraïni 2010-2015: nac. dopovid' / za zag. red. V.M. Gejcja – K.: NVC NBUV, 2010. – 221 c.
- Mahortov Ju.O. Vpliv investicijnogo potencijalu strahovih kompanij na rozvitok ekonomiki / Ju. Mahortov, V. Zjubin // Ekonomichnij visnik Donbasu. – 2010. - № 2 (20). – S. 139 – 144.
- Fishhuk N.Ju. Osnovni pidhodi derzhavnogo reguljuvannja investicijnoï dijial'nosti v Ukraïni / N.Ju. Fishhuk, O.V. Prokopchuk // Aspekti prognozuvannja ekonomichnogo ta social'nogo rozvitku kraïn. Zbimik naukovih prac' z aktual'nih problem ekonomichnih nauk / Naukova organizacija «Perspektiva». U 2-h chastinah. – Dnipropetrovs'k: Vidavnicij dim «Gel'vetika», 2013. ch. 2. - S. 82 - 86.
- Pro investicijnu dijial'nist'. Verhovna Rada Ukraïni. Zakon vid 18.09.1991 № 1560-XII. Redakcija vid 23.07.2010. [Elektronnij resurs]. Rezhim dostupu - <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/1560-12>.
- Rud' L.P. Mehanizm derzhavnogo reguljuvannja investicijnoï dijial'nosti v Ukraïni /L.P. Rud' // Naukovo – tehnicnij zbirk. – 2010. – № 36. – S. 143-148.
- Ukraïns'ka mova. Enciklopedija / V.M. Rusaniv's'kij, O.O. Taranenko (spivgolovi), Zjabljuk ta in. - 2-e vid. vipr. i dop. – K.: Ukraïns'ka enciklopedija, 2004. – 824 s.
- Belen'kij P.Ju. Investicijno-innovacijne zabezpechennja konkurentospromozhnosti regionu / P.Ju. Belen'kij, V.I. Shevchenko-Marsel', O.O. Drugov. – L'viv, In-t regional'nih doslidzhen' NAN Ukraïni, 2006. – 129 s.
- Artemenko V.B. Indikatori stijkogo social'no-ekonomichnogo rozvitku regioniv / V.B. Artemenko // Regional'na ekonomika. – 2006. – № 2. – S. 90–98.

12. Cherevko O.V. Strategija social'no-ekonomichnogo rozvitku regioniv Ukraїni: Monografija. – Cherkasi: Brama-Ukraїna, 2006. – 424 s.
13. http://ukrstat.org/uk/operativ/operativ2014/ibd/iokved/iokved_u/iokved_0414_u.htm

Розмыслов А.Н. Современная интерпретация механизма инвестиционной политики регионов в условиях экономического кризиса

В статье проведены исследования по трансформации механизма инвестиционной политики регионов в условиях кризисного состояния экономики Украины. Был проведен морфологический анализ структуры инвестиционного механизма и раскрыты основные составляющие, на основе которых базируется структура механизма реализации инвестиционной политики региона. Высказано предположение, что в условиях стагнации и падения промышленного производства основное внимание при использовании инвестиционного потенциала регионов надо уделять не ресурсному базису, а блоку мотивационного обеспечения направленного на адаптацию инвестиций в условиях функционирования социально - экономической системы региона.

Ключевые слова: инвестиции, механизм, регион, конкурентоспособность, кризис, финансирование, социально - экономическое развитие, прогнозирование.

Rozmyslov A.N. Modern interpretation of the mechanism of investment policy regions in the economic crisis

The paper researches on the mechanism of transformation of the investment policy regions in the conditions of the economic crisis in Ukraine. Was morphological analysis structure of the investment mechanism and covers the main components on the basis of which the structure is based mechanism for the implementation of the investment policy of the region. Suggested that the stagnation and decline in industrial production, the focus by using the investment potential of the regions should be given no resource basis, and provide a motivational unit aimed at adaptation investments in the functioning of the socio - economic system in the region.

Keywords: investment mechanism, region, competitiveness, crisis, finance, social - economic development, forecasting.

Розмыслов О.М. – доц. каф. «Облік і аудит» Східноукраїнського національного університету ім. В.Даля. rozm-aleksandr@yandex.ua

Рецензент: д.е.н., проф. кафедри «Фінанси» СНУ ім. В.Даля Костирко Л.А.

Стаття подана 23.01.2015

УДК 334

ПОДАТКОВА ДЕЦЕНТРАЛІЗАЦІЯ ЯК ОСНОВНА ДОМІНАНТА РОЗВИТКУ МІСЦЕВОГО САМОВРЯДУВАННЯ

Романовська Ю.А.

TAX DECENTRALIZATION AS PRINCIPAL OF LOCAL GOVERNMENT DOMINANTA

Romanovska Yulia

Доведено, що розвиток місцевого самоврядування характеризується формуванням територіальних громад. Обґрунтована необхідність фінансової самостійності відповідних формувань на основі податкової децентралізації. Наведено місце податкової децентралізації в розвитку територіальних громад українського суспільства. Висвітлено сутність податкової децентралізації та досліджено її вплив на стратегічний розвиток місцевого самоврядування. Дослідження довело, що децентралізація фінансових ресурсів дозволяє ефективно використовувати кошти в умовах їх обмеженості.

Ключові слова: *місцеве самоврядування, територіальна громада, податкова децентралізація.*

Проблема фінансового забезпечення розвитку території властива практично всім країнам. Скрізь є бідніші і багатші регіони, які мають різну податкову базу і фінансовий потенціал, тому що має місце нерівномірність розміщення природних, трудових та інших ресурсів. В економічно розвинених європейських країнах фінансові проблеми регіонів вирішуються за допомогою надання місцевим органам влади стабільно закріплених дохідних джерел - місцевих податків, підґрунтям яких є історично сформований бюджетна децентралізація.

Проблематиці в сфері місцевого самоврядування приділяли увагу вітчизняні вчені серед яких І.В. Гнидюк, Н.Г. Гвазава, Я.П. Руденко та інші.

Висвітленню різноманітних аспектів формування та розподілення фінансових ресурсів в умовах податкової децентралізації приділяли увагу такі вчені, як Т.В. Калинеску, О. Бориславська, І. Заверуха, Е. Захарченко та інші.

Незважаючи на значну кількість наукових робіт з цієї проблематики, в сучасній економічній літературі недостатньо висвітлені такі питання: розподіл централізованих коштів між бюджетними рівнями в умовах їх обмеженості, місце податкової децентралізації в розвитку територіальних громад.

Метою статті є на підставі дослідження сутності податкової децентралізації визначити стратегічні напрями розвитку місцевого самоврядування.

Сучасне європейське функціонування місцевих бюджетів орієнтуються на принципово інший підхід до територіального розвитку, в основі якого – забезпечення гідних умов та високих стандартів якості повсякденного життя мешканців.

Місцевий розвиток української держави характеризується комплексом різноманітних просторових, економічних, соціальних, культурно-духовних, екологічних та інших чинників, які необхідно враховувати в процесі формування фінансового забезпечення регіону [2, с. 32]. Насьогодні в Україні формується система місцевих територіальних громад, що здатна забезпечити досягнення стратегічних соціально-економічних цілей розвитку місцевих бюджетів. Одночасно з цим територіальні громади є важливим соціальним регулятором, що перерозподіляє кошти між бюджетними рівнями держави

Стратегічний розвиток місцевих бюджетів передбачає задоволення потреб соціально-економічного розвитку територій та регулювання розподілу державних доходів на місцях, тим самим забезпечуючи рівний доступ населення до бюджетних послуг. Поняття стратегії місцевого розвитку є достатньо багатограним.

Задля забезпечення сталого розвитку України в цілому та підвищення ролі місцевих бюджетів, а відтак і стратегічного розвитку територіальних громад, в Україні доцільним є застосування досвіду країн Європи щодо фінансового забезпечення територіальних громад [4, с. 6]. Масштаби та ефективність місцевого самоврядування, а відтак і внесок, який воно може зробити у добробут громади, регіону та держави, значною мірою залежать від характеру стосунків між різними рівнями влади. З одного боку, центральна влада може через закони, нормативні акти та постанови виконавчих органів накладати істотні обмеження на повноваження місцевих органів влади. З іншого боку, за умов місцевої автономії органи місцевого самоврядування мають широкі свободи в урядуванні в межах підвідомчої їм території.

Залежно від застосування концепції єдиної державної влади чи розділення державної влади і місцевого самоврядування, від національних особливостей чи традицій держав, проводячи класифікацію системи організації влади на місцях, вирізняють: англо-американську (англосаксонську), континентальну (французьку, романо-германську або європейську), іберійську та радянську [4, с. 5]. В окремих державах система організації влади на місцях характеризується ознаками і англо-американ-

ської, і континентальної моделі, наприклад ФРН, Австрія, Росія, що дає підстави виділяти змішану модель.

Таким чином, проведення реформування місцевого самоврядування в Україні з акцентуванням на розвиток територіальних громад потребує відповідного його матеріального забезпечення, що можливо здійснити за допомогою реалізації податкової децентралізації (рис. 1).

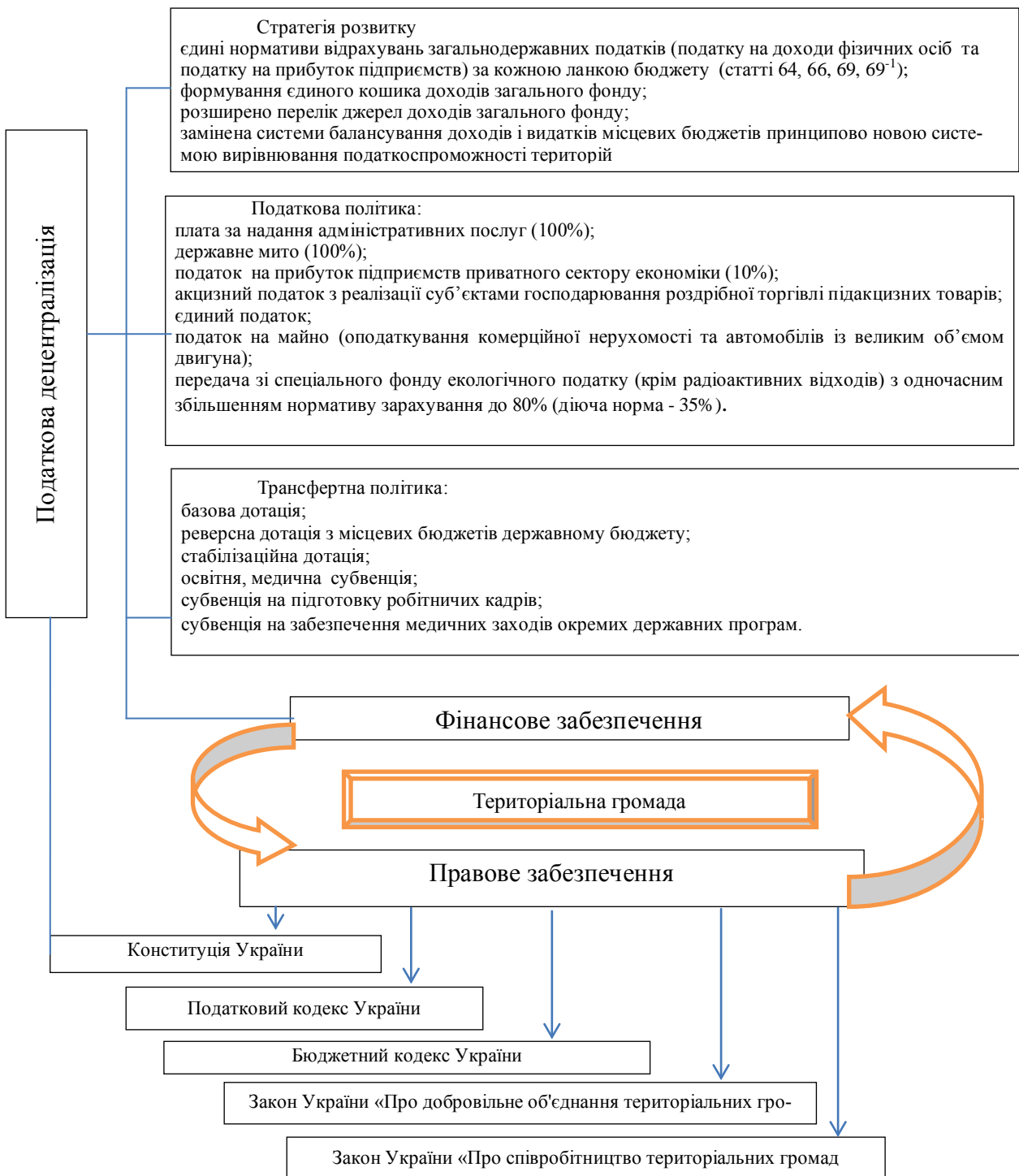


Рис. 1. Місце податкової децентралізації в розвитку територіальних громад
Джерело: розроблено автором

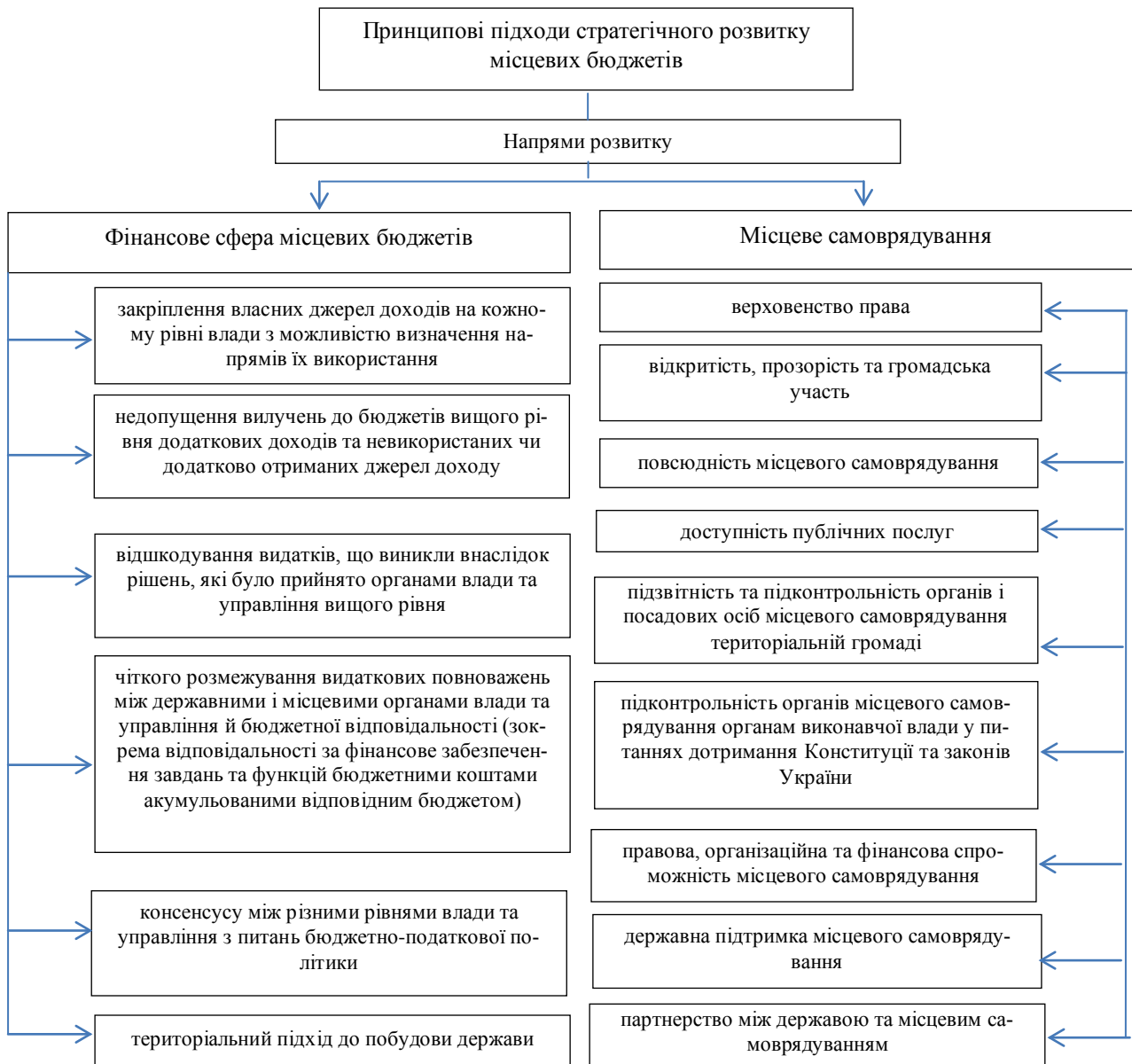


Рис. 2. Принципові підходи стратегічного розвитку місцевих бюджетів
Джерело: узагальнено автором за даними [3, с. 26;5; 6]

Отже в процесі реалізації досягнення стратегічних цілей розвитку місцевих бюджетів ключовим моментом виступають основні положення податкової децентралізації.

Так під податковою децентралізацією розуміють - складне соціально-економічне явище, що включає в себе механізм дій з приводу формування та розподілу державних централізованих і децентралізованих фондів грошових ресурсів, так і сукупність специфічних, суперечливих за своєю природою податкових відносин, що реалізують податковий процес.

Формування та реалізація моделі податкової децентралізації з урахуванням стратегічного розвитку країни в умовах українського суспільства враховує напрями розвитку податкової та трансфертної політики, ґрунтується рівномірному розподілу пода-

ткових та неподаткових надходжень між регіонами з різним ступенем економічного розвитку, що в стратегічній перспективі знижує рівень соціальної напруженості (рис. 1).

Вибір моделі податкової децентралізації залежить від розмежування функцій між центром і регіонами або від того, які функції збирається виконувати центральна влада і які функції вона делегує регіональним і місцевим властям [5, с. 28].

Податкова децентралізація може призвести до більш креативних, інноваційних та ефективних програм, дозволяючи собі місцеве експериментування. Вона може зміцнити політичну стабільність та національну єдність, надаючи можливість громадянам краще контролювати державні програми на місцевому рівні.

Успіх податкової децентралізації, тобто повністю профінансоване самоврядування, залежить в значній мірі від наявності достатніх ресурсів та можливостей автономно використовувати ці ресурси. Це означає наступне [8, с. 399]: право органів місцевого самоврядування запроваджувати та стягувати місцеві податки та збори; право отримувати від уряду необхідні фонди для виконання переданих (делегованих) від нього повноважень та завдань; право використовувати ці фонди (кошти, інші ресурси) без надмірного контролю з боку органів влади вищих рівнів; право вирішувати питання місцевого значення, включаючи реалізацію проектів з місцевого розвитку, без надмірного втручання центральних органів планування та міністерств; достатня кількість висококваліфікованих кадрів та право призначати та звільняти працівників.

Податкова децентралізація у порівнянні з централізованим розподіленням коштів може зробити доступним реалізацію соціальних потреб населення, викликати більшу прихильність людей та швидше реагувати на місцеві потреби. На місцевому рівні програми та послуги можна легше адаптувати до особливих місцевих умов та потреб, тому що органи місцевого самоврядування краще ознайомлені з місцевою ситуацією, аніж влада, яка є далекою від реалій громад. Реформування місцевих бюджетів в рамках податкової децентралізації та територіальної організації влади в Україні здійснюється з дотриманням певних принципових положень (рис. 2). Місцева влада краще володіє інформацією, необхідною для планування та виконання програм та послуг, вона є більш повною та доступною. Потенційно близькі стосунки між громадянами та владою сприяють реальній звітності [7, с. 251].

Децентралізація фінансових ресурсів сприяє суттєвому зменшенню витрат [1, с. 45]. Реалізація пріоритетних стратегічних завдань держави, що має на меті розробку та використання інноваційних технологій, розвиток людського капіталу, є основою розвитку бюджетів регіонів. Прийняття рішень за участю населення є прекрасним механізмом запобігання зловживанню владою, оскільки важче приховати корупцію посадовим особам, яких громадяни знають, порівняно з тими, які знаходяться далеко і є недоступними. Тому у посадових осіб органів місцевого самоврядування, як правило, менше можливості приховати корупційні наміри, ніж у посадових осіб в центральному уряді. Крім цього, посадових осіб органів місцевого самоврядування та вибраних політиків легше тримати підзвітними за їхню діяльність, ніж отримати звіт від політиків вищих рівнів влади.

Працівники органів місцевого самоврядування є менш «захищеними» політично, ніж посадові особи в центральному уряді. Наявність інформації, необхідної для прийняття відповідних дій та рішень, так і потенційно вищий рівень звітності місцевої влади призводить до ефективнішого використання ресурсів. Це також сприяє тому, що реалізація міс-

цевих програм досягається за більш ефективного використання обмежених ресурсів. Урядові ресурси можуть використовуватись ефективніше, якщо відповідальність за кожний вид суспільних витрат несе той рівень влади, що найближче представляє споживачів відповідних послуг [8, с. 399].

Особливого значення на сучасному етапі набуває концепція децентралізації щодо розподілу обмежених бюджетних ресурсів між напрямками соціально-економічного розвитку областей України.

Перспективне формування та розподілення фінансових ресурсів місцевих бюджетів доцільно здійснювати на основі програмно-цільового підходу, який надає можливість встановлювати чіткі пріоритети у сфері бюджетних видатків, розробляти і реалізовувати ефективну бюджетну політику, посилювати бюджетний контроль та підвищувати відповідальність головних розпорядників за розподіл і використання бюджетних коштів. Зазначене, безперечно, сприятиме посиленню позитивного впливу бюджетної політики на соціальний розвиток та економічне зростання як передумови підвищення життєвого рівня та добробуту населення України.

Л і т е р а т у р а

1. Бориславська О. Децентралізація публічної влади: досвід європейських країн та перспективи України / О. Бориславська, І. Заверуха, Е. Захарченко, та ін. Швейцарсько-український проект «Підтримка децентралізації в Україні – DESPRO. – К.: ТОВ «Софія». – 2012. – 128 с.
2. Ганущак Ю. І. Місцеві бюджети / Ю. Ганущак. – К. : Легальний статус, 2011. – 48 с.
3. Гвазава Н.Г. Формування місцевих бюджетів: проблеми та перспективи / Н.Г. Гвазава // Регіональна економіка. – 2013. – № 4. – С. 26-35.
4. Гнидюк І. В. Шляхи децентралізації влади в Україні на основі досвіду європейських країн / І. В. Гнидюк // Часопис економічних реформ. - 2015. - № 1. - С. 6-14.
5. Закон України «Про добровільне об'єднання територіальних громад» //Відомості Верховної Ради (ВВР), 2015, № 13, ст.91.
6. Закон України «Про співробітництво територіальних громад» //Відомості Верховної Ради (ВВР), 2014, № 34, ст.1167.
7. Калинеску Т.В. Налоговый федерализм: украинские реалии и компромиссы / Т.В. Калинеску //Налоги и налогообложение. Палитра современных проблем: монография / под ред. И.А. Майбурова, Ю. Б. Иванова – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2014. – С. 251-258.
8. Руденко Я.П. Місцеві бюджети як фінансова база місцевого самоврядування / Я.П. Руденко // Економічні науки. – 2013. – № 4. – С. 399–414.

References

1. Borislavska O. Detsentralizatsiya publichnoyi vladi: dosvid evropeyskikh krayin ta perspektivi Ukrayini / O. Borislavska, I. Zaveruha, E. Zaharchenko, ta in. Shveytsarsko-ukrayinskiy proekt «Pidtrimka detsentralizatsiyi v Ukrayini – DESPRO. – K.: TOV «Sofiya». – 2012. – 128 s.
2. Ganushchak Yu. I. Mistsevi byudzheti / Yu. Ganushchak. – K. : Legalniy status, 2011. – 48 s.

3. Gvazava N.G. Formuvannya mistsevih byudzhetiv: problemi ta perspektivi / N.G. Gvazava // Regionalna ekonomika. – 2013. – № 4. – S. 26-35.
4. Gnidyuk I. V. Shlyahi detsentralizatsiyi vladi v Ukraini na osnovi dosvidu evropeyskikh krayin / I. V. Gnidyuk // Chasopis ekonomichnih reform. - 2015. - № 1. - S. 6-14.
5. Zakon Ukraini «Pro dobrovilne ob'ednannya teritorialnih gromad» // Vidomosti Verhovnoyi Radi (VVR), 2015, № 13, st.91.
6. Zakon Ukraini «Pro spivrobitnistvo teritorialnih gromad» // Vidomosti Verhovnoyi Radi (VVR), 2014, № 34, st.1167.
7. Kalinesku T.V. Nalogovyy federalizm: ukrainskie realii i kompromissy / T.V. Kalinesku // Nalogi i nalogooblozhenie. Palitra sovremennyh problem: monografiya / pod red. I.A. Mayburova, Yu. B. Ivanova – M.: YuNITI-DANA, 2014. – S. 251-258.
8. Rudenko Ya.P. Mistsevi byudzheti yak finansova baza mistsevogo samovryaduvannya / Ya.P. Rudenko // Ekonomichni nauki. – 2013. – № 4. – S. 399–414.

Romanovska Yulia. Tax decentralization as principal of local government dominant/

Proved that the development of local government characterized by the formation of communities. The necessity of financial independence of the respective units

on the basis of tax decentralization. Shows the location of tax decentralization in Community Development Ukrainian society. Proved that the strategic development of the local budget provides for meeting the needs of socio-economic development of territories and regulating the distribution of public revenues on the ground, thereby providing equal access to public services budget Deals with the nature of the tax decentralization and investigated its impact on the strategic development of local government. Research has proven that decentralization of financial resources makes good use of funds in terms of their limitations.

Keywords: local government, local community, fiscal decentralization.

Романовська Юлія Анатоліївна – доцент кафедри фінансів Вінницького торговельно-економічного інституту КНТЕУ, м. Вінниця
lybjul@mail.ru

Рецензент: доктор економічних наук, професор, завідувача кафедрою фінансів Східноукраїнського національного університету імені Володимира Даля Костирко Л.А.

Стаття подана 19.01.2015

УДК 658.8:338.46

МЕТОДИЧНІ ПІДХОДИ ДО МОДЕЛЮВАННЯ ПОТЕНЦІАЛУ ВНУТРІШНЬОГО МАРКЕТИНГУ ПІДПРИЄМСТВ СФЕРИ ПОСЛУГ

Сагайдак М. П.

METHODICAL APPROACHES TO THE MODELLING the potential OF INTERNAL MARKETING IN SERVICE COMPANIES

Sagaidak M. P.

У статті наведено методичні підходи до моделювання і оцінювання потенціалу внутрішнього маркетингу підприємств сфери послуг з урахуванням чинників внутрішнього і зовнішнього середовища. Встановлено, що досягнення позитивних результатів діяльності підприємства сфери послуг у порівнянні з поставленими цілями, залежить від ефективного використання наявних ресурсів, зокрема людських, та функціонування системи внутрішнього маркетингу. В цьому аспекті у статті визначено системоутворюючі елементи внутрішнього маркетингу, які зіставлено з використаними для досягнення корпоративних цілей підприємства ресурсами, з метою оцінювання результативності його діяльності.

Ключові слова: внутрішній маркетинг, послуга, потенціал, ресурси, система, модель, контактний персонал, результативність.

Постановка проблеми. Сучасні умови ведення бізнесу, особливо в сфері послуг, актуалізують питання управління взаємовідносинами між всіма учасниками бізнес-процесу. Це в свою чергу потребує удосконалення методичних підходів до оцінювання ефективності формування і використання підприємствами ресурсів, а також безпосередньо процесу організації послуг і якості обслуговування споживачів. В цьому аспекті роль внутрішнього маркетингу, як ефективного інструменту підвищення рівня конкурентоспроможності як персоналу, так і фірми на якій він працює, полягає в узгодженій координації дій підприємства на внутрішньому і зовнішньому ринках. Отже, питання, що стосуються формування системи внутрішнього маркетингу і моделювання його потенціалу є актуальними й потребують поглибленого опрацювання.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. В наукових працях закордонних науковців, зокрема П. Ейгліє, Е. Лангарда, К. Ловелока, Р. Йонга, К. Гронрооса, П. Войми, Л. Беррі, І. Лінгса та ін., закладено концептуальні основи внутрішнього маркетингу та визначено ключові принципи побудови партнерських відносин з персоналом, стандарти об-

слуговування споживачів послуг. Підняті зазначеними науковцями питання знайшли подальшого поглибленого опрацювання у наукових працях вітчизняних вчених, зокрема І.Л. Решетнікової, О.В. Окуневої, С.М. Мінакової, О.М. Музики, Ю.М. Севериной та ін., які детально зупинились на вивченні моделей внутрішнього маркетингу, моделюванні процесу його організації на підприємстві, а також на удосконаленні механізму аналізу та планування маркетингової діяльності підприємства на внутрішньому і зовнішньому ринках. Виходячи з опрацьованих науковцями проблем не дослідженим залишається питання моделювання потенціалу внутрішнього маркетингу і оцінювання результативності діяльності вітчизняних підприємств сфери послуг.

Метою дослідження є розробка та обґрунтування методичних підходів до моделювання потенціалу внутрішнього маркетингу й оцінювання ресурсного забезпечення результативності діяльності підприємств сфери послуг.

Виклад основного матеріалу. Для забезпечення результативної діяльності сучасних підприємств сфери послуг немалозначущим є кількісне і якісне оцінювання процесів формування та ефективного використання наявних ресурсів при створенні й пропонуванні послуг споживачам. З урахуванням природи послуг, забезпечення підприємства ресурсами (трудовими, фінансовими, матеріально-технічними, соціальними, інформаційно-комунікаційними, адміністративними, інтелектуальними, інноваційними, організаційними) доцільно розглядати як функцію, що залежить від багатьох параметрів об'єктивного і суб'єктивного характеру.

Оскільки в процесі надання послуги, що передбачає безпосередню участь споживача, створюється її цінність та відбувається задоволення запитів і потреб останнього, головними ресурсами є трудові й матеріальні, відповідно всі інші є менш актуальними для споживача, але без їх комплексного використання підприємство не мало б змоги повноцінно

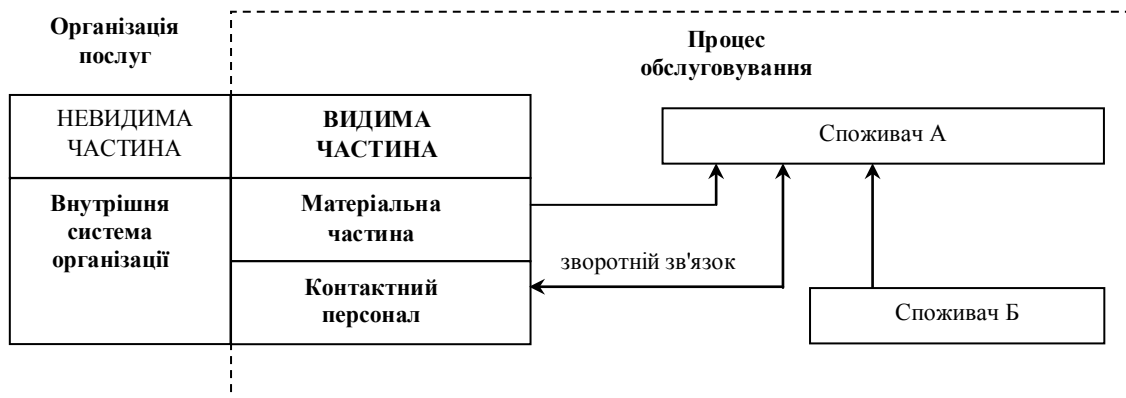


Рис. 1. «Сервакшн» - модель маркетингу послуг П. Ейгліє і Е. Лангард [1; 2; 4; 8]

функціонувати в конкурентному середовищі. З цього приводу французькі науковці П. Ейгліє і Е. Лангард запропонували використовувати підхід, який назвали «обслуговування у дії», або «Сервакшн» – модель маркетингу послуг (рис. 1). З точки зору розуміння внутрішнього маркетингу, безперечно важливим в моделі «сервакшн» є розподіл організації і надання послуг на дві частини: видимої і невидимої для споживача. Але слід відмітити, що наковці в запропонованій моделі не акцентували увагу на ефективності використання відповідних ресурсів, що задіяні як в процесі організації послуг, так і в процесі обслуговування споживачів, а також на відсутності зворотного зв'язку зі споживачем отриманих послуг. На нашу думку, безпосередній контакт споживача А з контактним персоналом фірми, а також встановлення зворотного зв'язку суттєво впливає на прийняття остаточного рішення цього споживача щодо здійснення купівлі послуги.

Відтак, внутрішній маркетинг, як інтегрована функція в системі менеджменту підприємства, націлений на об'єднання й інтеграцію зусиль різних функціональних його підрозділів через донесення цілей і завдань, концепції послуги, стандартів обслуговування до контактного персоналу, а також ефективного використання ресурсів.

В цьому аспекті слід відзначити, що саме кадровий потенціал дозволить підприємству досягти поставлених цілей щодо виявлення і максимального задоволення запитів і потреб споживачів, як внутрішніх (персонал фірми), так і зовнішніх (клієнти). Деякі питання, що стосуються аналізу використання кадрового потенціалу підприємства висвітлені в праці Ю.М. Богдана. Автор відмічає, що гнучкість виробництва при оновленні асортименту продукції в значній мірі залежить від формування на підприємстві еластичної політики у використанні робочої сили, яка зокрема дозволить підвищити стійкість працівника до змінних умов, мобілізуючих його резервні можливості [6, с.181].

Проф. Решетнікова І.Л. відмічає, що внутрішній маркетинг можна вважати підсистемою в системі управління маркетингу, роль якого зводиться до створення найбільш сприятливого середовища функціонування таких підсистем як «фінанси», «персонал», «інновації», «постачання», «виробництво», «керівництво», що безпосередньо впливають на маркетингову діяльність підприємства і визначають якісний склад комплексу маркетингу, через який підприємство здійснює зовнішній маркетинговий вплив на споживача [1, с. 52].

Виходячи з викладеного вище, ми пропонуємо удосконалити запропонований П. Ейгліє та Е. Лангардом підхід, доповнивши його побудовою графічної моделі, інтерпретували її як об'ємну геометричну фігуру (призму), що відображає рівень ресурсних передумов досягнення планових показників результативності з використанням потенціалу внутрішнього маркетингу підприємства сфери послуг (рис. 2).

В запропонованій нами моделі нижню основу геометричної фігури (рис. 2) утворюють елементи, що формують систему внутрішнього маркетингу, а саме: корпоративна культура, в якій враховано індивідуальні цінності персоналу; партнерські відносини між менеджментом фірми та її персоналом, що включає в себе організацію і планування бізнес-процесів, координацію роботи персоналу та його мотивацію; мікроклімат в колективі, що безпосередньо впливає на рівень задоволеності працею персоналу фірми, його лояльність як до самої фірми, так і до послуг, що нею пропонуються; сукупність компетенцій та компетентностей персоналу фірми в цілому; індивідуальний бренд контактного персоналу, який формується з урахуванням його професійних та особистісних характеристик, комунікативних і організаційних здатностей тощо. При цьому зауважимо, що два останні елементи ми пропонуємо віднести до видимої частини процесу обслуговування, решту – до невидимої.

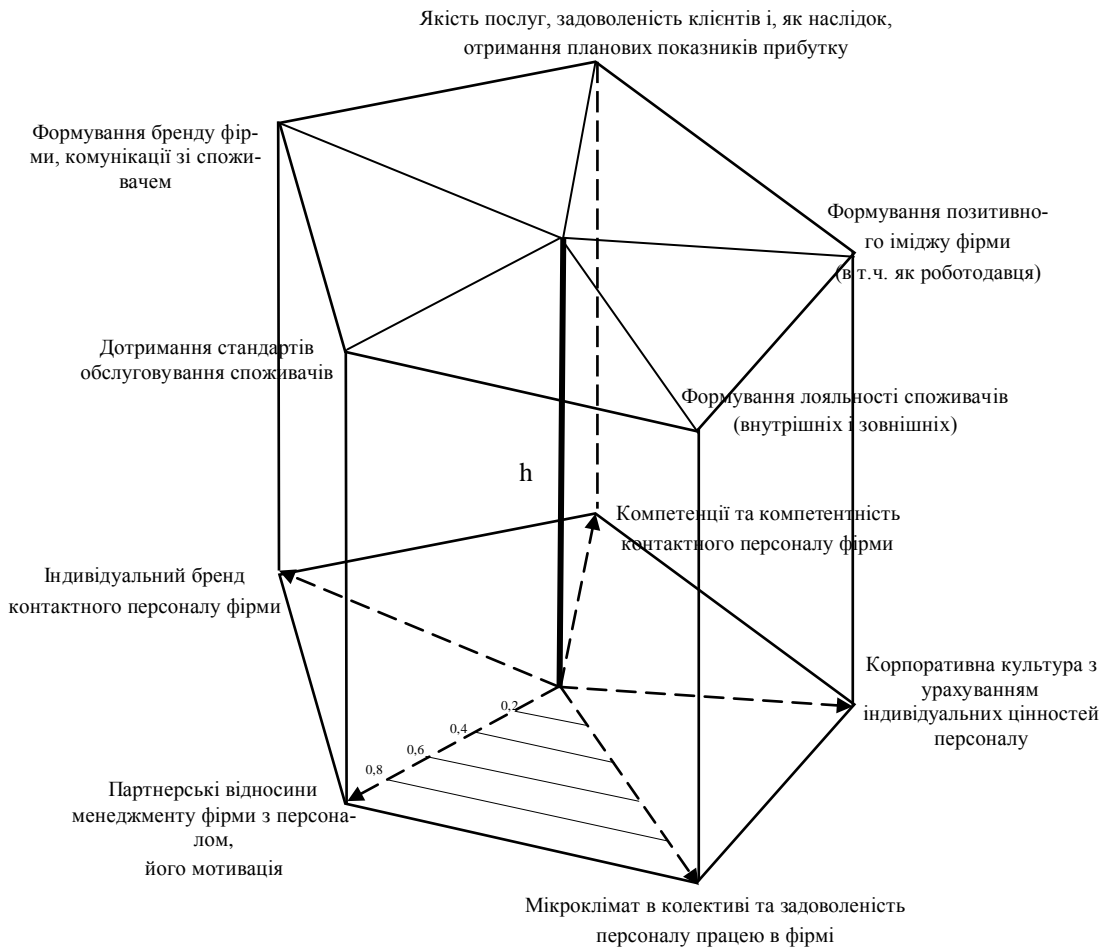


Рис. 2. Ідеалістична графічна модель потенціалу внутрішнього маркетингу підприємства сфери послуг (розроблено автором)

Перелічені вище елементи системи внутрішнього маркетингу (нижня основа призми), безпосередньо впливають на формування позитивного іміджу підприємства; дотримання персоналом стандартів якісного обслуговування споживачів; формування їх лояльності; формування бренду фірми; якість послуг, задоволеність клієнтів і отримання планових показників результативності (верхня основа призми).

В основу побудови графічної моделі нами закладено таку логіку, що елементи системи внутрішнього маркетингу (нижня основа призми) в поєднанні з ефективним використанням наявних ресурсів підприємства (бічні ребра), безпосередньо впливають на: дотримання персоналом стандартів обслуговування споживачів, якість, задоволеність клієнтів, формування бренду та позитивного іміджу фірми, лояльність споживачів, а відтак на результативність його діяльності. Також слід зауважити, що побудована за результатами оцінювання експертів (бальна оцінка), реалістична графічна модель надасть можливість оцінити потенціал внутрішнього маркетингу підприємства сфери послуг в порівнянні з ідеалістичною моделлю і розробити низку відповідних рішень щодо його удосконалення.

Для визначення об'єму прямої призми (ідеалістична модель) необхідно розрахувати площу її бічної поверхні, яка дорівнює добутку периметра основи на висоту:

$$S_{\text{біч}} = p \times h \quad (1)$$

де $S_{\text{біч}}$ - площа бічної поверхні призми;
 p - периметр основи призми (правильного п'ятикутника);
 h - висота призми (довжина бічного ребра призми).

Розрахунок об'єму прямої призми розраховується за формулою:

$$V_i = S_{\text{осн}} \times l \quad (2)$$

де V_i - об'єм прямої призми (ідеалістична модель);
 $S_{\text{осн}}$ - площа основи призми (правильного п'ятикутника);
 l - довжина бічного ребра призми [3].

Для розрахунку $S_{\text{осн}}$ можна скористатись двома варіантами:

1) Оскільки правильний п'ятикутник, що лежить в основі прямої призми, це п'ятикутник, всі сторони і всі кути якого рівні між собою, то вели-

чина α внутрішніх кутів правильного п'ятикутника ($n = 5$) складає:

$$\alpha = (n - 2)/n \cdot 180^\circ = (3/5) \cdot 180^\circ = 108^\circ \quad (3)$$

Площу основи правильного п'ятикутника зі стороною a визначаємо як:

$$S_{осн} = (5/4) a^2 \operatorname{ctg}(\pi/5) = (1/4) \sqrt{5} \sqrt{5 + 2\sqrt{5}} a^2 \approx 1,720 a^2 \quad (4)$$

2) Для розрахунку $S_{осн}$ можна також розбити правильний п'ятикутник, що знаходиться в основі призми, на трикутники та визначити їх площі за формулою:

$$S_{\Delta} = 1/2 \times H \times a \quad (5)$$

де S_{Δ} – площа трикутника;

H – висота трикутника;

a – довжина основи трикутника [3].

Площу основи правильного п'ятикутника розрахувати як суму S_{Δ} :

$$S_{осн} = \sum S_{\Delta} \quad (6)$$

Обчислення об'єму прямої призми характеризуватиме рівень ресурсного та інструментального забезпечення результативності діяльності підприємства сфери послуг, а також дозволить визначити потенційні можливості її збільшення. Отримане значення об'єму прямої призми (ідеалістична модель) створює передумови для формування прогностичних висновків щодо ефективності системи внутрішнього маркетингу та результативності діяльності підприємства у коротко- і довгостроковому періоді. Крім того, аналізуючи розмір бічної поверхні призми, можна визначити слабкі місця у забезпеченні операційної діяльності підприємства відповідними ресурсами та запропонувати комплекс маркетингових заходів і управлінських рішень щодо їх усунення.

Обчислення об'єму геометричної фігури (реалістична модель) у загальному вигляді пропонуємо проводити за наступною формулою:

$$Vr = \sum_{i=1}^5 x_i \cdot y_i \cdot h_i \quad (7)$$

де Vr – об'єм геометричної фігури всередині прямої призми (реалістична модель);

x_i – значення вагових коефіцієнтів для кожної з п'яти категорій системи внутрішнього маркетингу (корпоративна культура, партнерські відносини, компетенції та компетентності персоналу фірми, індивідуальний бренд персоналу, мікроклімат в колективі) визначені на основі опитування експертів;

y_i – числове значення кожної з п'яти категорій системи внутрішнього маркетингу (корпоративна

культура, партнерські відносини, компетенції та компетентності персоналу фірми, індивідуальний бренд персоналу, мікроклімат в колективі) визначених на основі реальних даних;

h_i – числове значення рівня використання ресурсів (трудові, фінансові, матеріально-технічні, соціальні, інформаційно-комунікаційні, адміністративні, інтелектуальні, інноваційні, організаційні) відповідно для кожної з п'яти категорій системи внутрішнього маркетингу, визначених на основі реальних даних.

Для формування висновків щодо ефективності використання потенціалу внутрішнього маркетингу та оцінювання результативності діяльності підприємства спочатку, за формулою 7, обчислимо об'єм геометричної фігури (V_i), тобто знайдемо «ідеальний» (максимальний) показник. Так, наприклад, проведене експертне опитування надало можливість визначити наступні вагові значення коефіцієнтів x_i у межах від 0 до 1: партнерські відносини $x_1 = 0,2$; індивідуальний бренд персоналу $x_2 = 0,1$; корпоративна культура $x_3 = 0,15$; компетенції персоналу $x_4 = 0,35$; мікроклімат в колективі $x_5 = 0,2$.

При цьому значення коефіцієнтів на основі реальних даних для «ідеального» показника потенціалу внутрішнього маркетингу підприємства сфери послуг (V_i) належить проміжку $[0; 1]$, тобто $y_i \in [0; 1]$. Максимальне ж значення коефіцієнтів рівня використання ресурсів для кожної з категорій приймемо на рівні 1, тобто $h_i \in [0; 1]$. Отже, матимемо:

$$V_i = 0,2 \cdot 1 \cdot 1 + 0,1 \cdot 1 \cdot 1 + 0,15 \cdot 1 \cdot 1 + 0,35 \cdot 1 \cdot 1 + 0,2 \cdot 1 \cdot 1 = 1$$

Далі обчислимо реальне значення показника потенціалу внутрішнього маркетингу підприємства сфери послуг (V_r) на основі таких емпіричних даних:

Вагові коефіцієнти	Отримані числові значення використання елементів системи внутрішнього маркетингу фірми	Отримані числові значення рівня використання ресурсів фірми
$x_1 = 0,2$	$y_1 = 0,1$	$h_1 = 0,2$
$x_2 = 0,1$	$y_2 = 0,05$	$h_2 = 0,3$
$x_3 = 0,15$	$y_3 = 0,1$	$h_3 = 0,5$
$x_4 = 0,35$	$y_4 = 0,2$	$h_4 = 0,7$
$x_5 = 0,2$	$y_5 = 0,1$	$h_5 = 0,2$

Відтак, отримаємо реалістичну графічну модель, яку можемо розрахувати як об'єм геометричної фігури (V_r), який характеризує рівень використання потенціалу внутрішнього маркетингу підприємства:

$$V_r = 0,2 \cdot 0,1 \cdot 0,2 + 0,1 \cdot 0,05 \cdot 0,3 + 0,15 \cdot 0,1 \cdot 0,5 + 0,35 \cdot 0,2 \cdot 0,7 + 0,2 \cdot 0,1 \cdot 0,2 = 0,004 + 0,0015 + 0,0075 + 0,049 + 0,004 = 0,066$$

Отже, маємо $V_r < V_i$. Таким чином, будь-яке «реальне» значення показника потенціалу внутріш-

нього маркетингу підприємства сфери послуг буде порівнювати із максимальним значенням V_i , і чим ближче отримане реальне значення наближається до 1, тим більш ефективно використовується потенціал внутрішнього маркетингу та вищою є показники результативності діяльності підприємства.

Висновки. Запропонований нами методичний підхід дозволяє дійти висновку, що результативність діяльності підприємства сфери послуг залежить від ефективності процесів формування та використання ресурсів і елементів системи внутрішнього маркетингу. В даному підході, ресурсне забезпечення результативності діяльності підприємства сфери послуг розглядається як функція, що залежить від багатьох елементів, які можна інтерпретувати як об'ємну геометричну фігуру, що наочно демонструє рівень використання потенціалу внутрішнього маркетингу. Запропонована графічна модель дозволяє сформулювати прогностичні висновки стосовно можливостей підприємства сфери послуг на галузевому ринку в коротко- і довгостроковому періоді, а також визначити слабкі місця як системи внутрішнього маркетингу, так і ресурсного забезпечення результативності діяльності підприємства та його контактного персоналу. Відтак, компанії, які вважатимуть головним активом власний персонал, в кінцевому підсумку виграватимуть в конкурентній боротьбі і з меншими витратами ресурсів зможуть досягти запланованої результативності.

Л і т е р а т у р а

1. Решетнікова І.Л. Внутрішній маркетинг у системі маркетингу підприємства [Текст] / І.Л. Решетнікова // Маркетинг і менеджмент інновацій. - 2015. - №1. - С. 45-55.
2. Eiglier P. Services as Systems: Marketing Implications in Marketing Consumer Services: New Insights / P. Eiglier, E. Langeard, C. Lovelock, R.F. Young. – Cambridge, MA: Marketing Science Institute, 1977.
3. Пряма призма. - [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://shkolo.ru/pryamaya-prizma>
4. Окунева О.В. Аналіз моделей внутрішнього маркетингу [Текст] / О.В. Окунева // Формування ринкової економіки: науковий збірник. – К.: КНЕУ ім. В.Гетьмана. – 2010. – Вип. 24. – С. 137-146.
5. Мінакова С.М. Моделювання процесу організації внутрішнього маркетингу суб'єктів господарювання [Текст] / С.М. Мінакова // Економічні студії. - №3, 2014. – С. 50-52
6. Богдан Ю.М. Аналіз використання кадрового потенціалу підприємства [Текст] / Ю.М. Богдан // Економічний вісник Донбасу. - №1 (23), 2011. – С. 181-185
7. Музика О.М. Можливості внутрішнього маркетингу на підприємствах сфери послуг [Текст] / О.М. Музика // Економічний форум. - №2, 2014. – С. 132-140
8. Решетнікова І.Л. Внутрішній маркетинг: сутність та сфери застосування [Текст] / Інноваційні напрямки розвитку маркетингу: теорія і практика: тези доповідей // Матеріали III Міжнар. наук.-практ. конф., 28-29 березня 2013р. - Луганськ: вид-во СНУ ім. В. Даля, 2013. - 128 с. – С. 84-87
9. Мішустіна Т.С. Внутрішнє позиціонування торговельної марки за лояльністю персоналу [Текст] / Т.С. Мішустіна // Академічний огляд. - 2014. - №1. - С. 70-76.
10. Северинова Ю.М. Удосконалення механізму аналізу та планування маркетингової діяльності підприємства [Текст] / Ю.М. Северинова // Економічний вісник Донбасу. - №3(25), 2011. – С. 132-135

References

1. Reshetnikova, I.L. (2015), "Internal marketing system marketing company", Marketing i menedzhment innovatsij, vol. 1, pp. 45-55.
2. Eiglier, P. (1977) Services as Systems: Marketing Implications in Marketing Consumer Services: New Insights / P. Eiglier, E. Langeard, C. Lovelock, J.E.C. Bateson, R.F. Young. – Cambridge, MA: Marketing Science Institute.
3. Direct prism (2015), available at: <http://shkolo.ru/pryamaya-prizma> (Accessed 20 May 2015)
4. Okunieva, O.V. (2010), "Internal marketing analysis models", Formuvannia rynkovoї ekonomiky, vol. 24, pp. 137-146.
5. Minakova, S.M. (2014), "Simulation of Domestic Marketing businesses", Ekonomichni studii, vol. 3, pp. 50-52.
6. Bohdan, Yu.M. (2011), "Analysis of the human potential of the company", Ekonomichnyj visnyk Donbasu, vol. 1 (23), pp. 181-185.
7. Muzyka, O.M. (2014), "Capabilities for internal marketing service industries", Ekonomichnyj forum, vol. 2, pp. 132-140.
8. Reshetnikova, I.L. (2013), "Internal marketing: essence and sphere of application", Innovatsijni napriamky rozvytku marketynhu: teoriia i praktyka: tezy dopovidej [Innovative directions of marketing: theory and practice], Materialy III Mizhnar. nauk.-prakt. konf., Lugansk, Ukraine, 28-29 March 2013, pp. 84-87.
9. Mishustina, T.S. (2014), "The internal positioning of the brand loyalty of staff", Akademichnyj ohliad, vol. 1, pp. 70-76.
10. Severynova, Yu.M. (2011), "The mechanism of marketing analysis and planning of the company", Ekonomichnyj visnyk Donbasu, vol. 3 (25), pp. 132-135.

Сагайдак М.П. Методические подходы к моделированию потенциала внутреннего маркетинга предприятия сферы услуг

В статье приведены методические подходы к моделированию и оцениванию потенциала внутреннего маркетинга предприятий сферы услуг с учетом факторов внутренней и внешней среды. Установлено, что достижение положительных результатов деятельности предприятия сферы услуг по сравнению с поставленными целями, зависит от эффективного использования имеющихся ресурсов и функционирования системы внутреннего маркетинга. В этом аспекте в статье определены системообразующие элементы внутреннего маркетинга, которые сопоставлены с использованными для достижения корпоративных целей предприятия ресурсами для корректного оценивания результативности его деятельности.

Ключевые слова: *внутренний маркетинг, услуга, потенциал, ресурсы, система, модель, контактный персонал, результативность.*

Sagaidak M.P. Methodical approaches to the modelling the potential of internal marketing in service companies

The article deals with methodical approaches of the modelling and evaluation of the potential of internal marketing in service companies, considering the factors of internal and external environment. It is proven that companies which consider their personnel as the main active, will ultimately succeed in competition and achieve the planned effectiveness. It was defined that achievement of positive results by a service company in comparison with the objectives, depends on effective usage of available resources and functioning of internal marketing system. In this respect, system-building elements of internal marketing were defined in this article, which were compared with resources used to achieve corporate objectives, in order to evaluate the performance of its operation.

Keywords: *internal marketing, service, potential, resources, system, model, front line personnel, effectiveness.*

Сагайдак Михайло Петрович – к.е.н., доцент, завідувач кафедри маркетингу, Криворізький економічний інститут ДВНЗ «Криворізький національний університет» (м. Кривий Ріг).

michael_p_s@ukr.net

Рецензент: доктор економічних наук, професор, завідувача кафедрою фінансів Східноукраїнського національного університету імені Володимира Даля Костирко Л.А.

Стаття подана 22.01.2015

УДК 65.01:331

ТЕОРЕТИЧНА КОНСТРУКЦІЯ КОНЦЕПЦІЇ СТАЛОГО РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВА**Семененко І.М.****THEORETICAL CONSTRUCTION OF ENTERPRISE SUSTAINABLE DEVELOPMENT CONCEPT****Semenenko I.M.**

Сталий розвиток підприємства є такий тип розвитку, при якому увага приділяється економічному, соціальному та екологічному аспектам його діяльності. Стаття присвячена визначенню теоретичної конструкції концепції сталого розвитку підприємства і описує її елементи. В статті представлено проблеми цілепокладання на підприємствах і взаємодії систем на межі зазначених аспектів; встановлено концепції, теорії та системи знань, які оперують проблемами сталого розвитку підприємства; визначено положення цих наук, що відповідають або є тотожними концепції сталого розвитку.

Ключові слова: сталий розвиток, підприємство, аспект, межа, теоретична конструкція, опис, концепція.

Вступ. Аналіз змін, які відбуваються у суспільстві, діяльності підприємств та їхньому оточенні, показав, що підприємства мають змінювати підходи до цілепокладання та враховувати цілі множини суб'єктів для забезпечення свого сталого розвитку. Тому необхідним стає утворення нової концепції управління, яка враховуватиме змінні процеси навколишнього середовища підприємства, високий рівень невизначеності та інтереси й цілі інших зацікавлених осіб у діяльності підприємства. Очевидно, що такою концепцією є концепція сталого розвитку підприємства. Перехід до сталого розвитку підприємств обумовлений виникненням об'єктивних ускладнень в їхній діяльності та наявністю декількох теоретичних конструкцій у вигляді концепцій управління, які приділяють увагу тому чи іншому аспекту сталого розвитку.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Співвідношення деяких положень концепції сталого розвитку та теорії управління підприємством та положеннями інших наук вже розглядалися в дослідженнях українських і зарубіжних вчених, таких як Г. О. Білявський, Р. С. Фурдуй, І. Ю. Костіков [1], О. М. Вишневецька, Г. С. Куліш [2], Т. О. Загорна, О. М. Стасюк [3], С. М. Ілляшенко, О. В. Прокопенко [4], Л. Ф. Кожушко, П. М. Скрипчук [5], М. П. Лукашевич [6], М. А. Окландер, Н. М. Андреева [7], А. М. Голіцин [8], С. Д. Ільєнкова, В. І. Кузнецов [9], Б. Е. Джойнер, Д. Пейнек [10], К. Дж. Клівланд [11],

та ін. Зазначені вчені досліджували співвідношення різних аспектів сталого розвитку: соціального і екологічного [1, 8], економічного і екологічного [4, 5, 7, 8, 11], економічного і соціального [2, 3, 6, 7, 9, 10]. В їхніх дослідженнях висувуються питання, які також розглядаються в межах концепції сталого розвитку і є актуальними у теперішній час, оскільки стосуються інтересів і цілей не лише власників підприємств, а і його окремих працівників, суспільства, контрагентів. Тому доцільним є розглянути ті наукові конструкції, які становлять теоретичні передумови змін у цілепокладанні в діяльності підприємства в умовах сталого розвитку і, отже, визначають саму теоретичну конструкцію концепції такого розвитку.

Метою статті є визначення теоретичної конструкції концепції сталого розвитку підприємства.

Виклад основного матеріалу дослідження. Сталий розвиток підприємства є такий тип розвитку, при якому увага приділяється не лише економічному зростанню підприємства, а й таким аспектам його діяльності, як соціальний та екологічний. Підприємство стало розвивається лише тоді, коли встановлює і досягає цілі, що передбачають позитивні зміни стосовно економічного, соціального та екологічного аспектів його діяльності. Причому, встановлені цілі відносяться, як правило, не лише до одного визначеного аспекту, а знаходяться на межі цих аспектів.

Питання, які стосуються соціального і екологічного аспектів діяльності підприємства та протиріч у цілях, що ставляться відповідно до цих аспектів, вже розглядалися у працях вітчизняних і зарубіжних вчених [1, 8]. Проблеми системи "суспільство-природа" вивчаються соціальною екологією, соціологією екології, урбоекولوгією, психоекологією, етнічною екологією, екологією народонаселення та ін. Зазначені напрями наукових досліджень намагаються розглянути вплив діяльності людини (у тому числі економічної) на навколишнє середовище та виявити, яким чином зміна стану навколишнього середовища вплине на саму людину. Очевидно, що цілі, які намагається поставити перед собою людина або група людей, призводять до змін у її оточенні, що у

свою чергу впливає на досягнення цілей або зміни у майбутніх цілях. Отже, гармонічне існування природи і людини можливе лише шляхом узгодження цілей людини та суспільства взагалі з принципами існування природного середовища.

Деякі з результатів досліджень використовуються прихильниками сталого розвитку, оскільки саме діяльність підприємств значно впливає на зміни навколишнього середовища, що спричиняють зміни у життєдіяльності етносів і населення та їхніх інтересах. Незважаючи на те, що ці науки вивчають проблеми співвідношення екологічних та соціальних систем і беруть участь у прогнозуванні результатів їх взаємодії, вони також враховують економічні системи, які створюються людиною для досягнення певних цілей, та досліджують вплив результатів досягнення встановлених цілей на навколишнє середовище. Таким чином, концепція сталого розвитку може оперувати результатами дослідження цих наук, оскільки саме результати впливу навколишнього середовища на людину і обумовили спочатку виникнення концепції.

Економіка також пов'язана з екологією, перш за все, тим, що підприємства різних галузей промисловості справляють вплив на навколишнє середовище. Крім того, сьогодні пропагується, що людина повинна дбайливо ставитися до природи та намагатися залишити її у первісному стані. Проте цей зв'язок з точки зору концепції сталого розвитку не завжди наголошувався в науковій літературі. Так, Г. Гегель стверджував, що людина покликана експлуатувати природу та змінює її, реалізуючи в ній свої потреби та цілі [12]. Критерієм ефективності людської діяльності до середини ХХ ст. було одержання максимальних благ за мінімальних затрат і неконтрольованої, хижацької експлуатації природних ресурсів, а основним принципом ставлення до природи – панування над нею й цілковите її підкорення людині [1, с. 260-261]. Негативний вплив економіки на навколишнє середовище з часом став поширеним питанням на глобальних самітах і конференціях. Обговорення цього питання привело до еколого-економічного оцінювання різних програм і проєктів, виникнення екологічного менеджменту та економіки природокористування. Концепція сталого розвитку часто асоціюється саме з екологічним менеджментом, проте екологічний менеджмент охоплює більш вузьке коло питань ніж концепція сталого розвитку. Екологічний менеджмент досліджує співвідношення економічних і екологічних інтересів підприємства, тоді як концепція сталого розвитку ставить на меті вивчення і соціального аспекту його діяльності.

Проблеми взаємодії економічних і природних систем, а також екологічний і економічний аспекти діяльності підприємств розглядаються такими науковими напрямками, як економіка природокористування, економіка природозберігання, екологічний маркетинг, промислова (індустріальна) екологія, біофізична економіка [4, 5, 7, 8, 11]. Вони приділяють увагу тим проблемам, які є найбільш актуальними для концепції сталого розвитку, яка пропагується

сьогодні серед світового суспільства: а саме, вплив підприємств на навколишнє середовище, проблема вичерпання природних ресурсів, протиріччя між економічним розвитком підприємства і необхідністю охорони ним навколишнього середовища та ін. Приділення уваги природним ресурсам, насамперед, обумовлене їхньою участю у виробничому процесі та отриманню прибутку підприємством. Дбайливе ставлення та економне споживання природних ресурсів сприятиме продовженню строку їхнього використання підприємством і, отже, забезпечить отримання ним прибутку у довгостроковій перспективі. Деякі положення зазначених наук відносяться і до положень концепції сталого розвитку, оскільки в межах концепції сталого розвитку також досліджуються екологічні процеси, аналізується використання природних ресурсів у діяльності підприємства, привітається дбайливе ставлення до навколишнього середовища і економне споживання природних ресурсів, особливо тих, що не поновлюються. Проте окрім еколого-економічних проблем концепція сталого розвитку свідомо враховує також соціальні проблеми суспільства та соціальні аспекти діяльності підприємства.

Положення сталого розвитку, які відносяться до його соціальної і економічної складових, розглядаються соціологією економіки, соціальним менеджментом, а також у концепції маркетингу, етиці, соціальній відповідальності бізнесу тощо [2, 3, 6, 7, 9, 10]. Зазначені напрями досліджують соціальний розвиток підприємства, його зв'язок з економічними показниками, взаємодію соціальних та економічних процесів, способи поєднання підприємницької діяльності з вирішенням соціальних проблем населення, встановлюють відповідальність підприємства за свою діяльність перед суспільством. Екологічний аспект діяльності підприємства також згадується у деяких концепціях, наприклад, у соціально-етичному маркетингу. А незважаючи на те, що соціальна відповідальність розглядається у соціально-економічному контексті, тобто діяльність підприємств досліджується з точки зору її впливу на суспільство, фактично враховується також вплив діяльності підприємства на навколишнє середовище, як середовище, що оточує працівника або іншу особу. При переході на шлях до сталого розвитку підприємство починає дбайливо ставитися до інших осіб і суб'єктів господарювання і, отже, запроваджує принципи етики бізнесу у свою діяльність, а також намагається врахувати цілі і очікування всіх зацікавлених сторін, як концепції маркетингу і соціальної відповідальності. У той же час, порівняно з тими науками, які досліджують соціальний та економічний аспекти діяльності підприємства (незважаючи на приділення ними уваги і екологічному аспекту), концепція сталого розвитку є більш загальною, оскільки охоплює всю діяльність підприємства, наголошуючи на важливості кожного аспекту.

Таким чином, теоретичну конструкцію концепції сталого розвитку підприємства можна представити на рис. 1, а опис елементів теоретичної конструкції – у табл. 1.



Рис. 1. Теоретична конструкція концепції сталого розвитку підприємства

Таблиця 1

Опис елементів теоретичної конструкції концепції сталого розвитку підприємства (складено з використанням [1-11])

Елементи теоретичної конструкції	Основні положення, що відповідають концепції сталого розвитку
1	2
На межі економічної і екологічної складових концепції сталого розвитку	
Біофізична економіка	Дослідження економічних процесів на основі використання базових екологічних і термодинамічних принципів, аналіз використання природних ресурсів у економічних процесах
Екологічний менеджмент	Дослідження співвідношення економічних і екологічних інтересів підприємства, діяльності стосовно реалізації економічними суб'єктами екологічних цілей, природоохоронних вимог у комплексі традиційних господарських цілей підприємства
Екологічний маркетинг	Дослідження способів задоволення екологічно-орієнтованих потреб і запитів споживачів, створення і стимулювання попиту на екологічні товари, вирішення протиріч між економічним розвитком підприємств і необхідністю охорони навколишнього середовища
Економіка природокористування	Дослідження методів впливу людини на природу для підтримання динамічної рівноваги, кругообігу речовин у природі, визначення збитків, завданих будь-якому суб'єкту через нераціональне природокористування
Економіка природозберігання	Дослідження способів поліпшення навколишнього середовища підприємством
Промислова екологія	Дослідження еколого-економічних систем, економічної діяльності людей і підприємств у взаємозв'язку з біологічними, хімічними і фізичними глобальними системами
На межі економічної і соціальної складових концепції сталого розвитку	
Соціологія економіки	Дослідження економічної і соціальної сфери життя суспільства взагалі, взаємодію соціальних та економічних процесів, економічної свідомості, економічного мислення та економічних інтересів
Соціальний менеджмент	Дослідження управління соціальним розвитком підприємства, способів забезпечення ефективності розвитку економіки з урахуванням економічних і соціальних результатів, соціальних явищ, відносин, поведінки і діяльності людей в соціальній сфері

Продовження табл. 1

1	2
Соціально-етичний маркетинг	Дослідження попиту на продукцію підприємства з урахуванням інтересів споживачів, що постійно змінюються, шляхів набуття товарами додаткової цінності для споживачів та суспільства
Соціальний маркетинг	Дослідження способів впливу на людську поведінку у великому масштабі, використовуючи маркетингові принципи переважно з метою соціального виграшу, ніж отримання прибутку від продажів
Холістичний маркетинг	Дослідження способів задоволення споживачів з одночасним збереженням і зміцненням добробуту суспільства в цілому
Етика ведення бізнесу	Дослідження етичних засад діяльності людини в бізнесі, відносин між суб'єктами господарювання та їхніми структурними підрозділами, гармонізації цих відносин
Соціальна відповідальність	Дослідження відповідальності суб'єкта господарювання за вплив діяльності на суспільство і навколишнє середовище перед суспільством, узгодження діяльності підприємства відповідно до міжнародних норм поведінки
Соціальне підприємництво	Дослідження способів поєднання підприємницької діяльності з вирішенням соціальних проблем населення
<i>На межі соціальної та екологічної складових концепцій сталого розвитку</i>	
Соціальна екологія	Дослідження множини цілей людей і підприємств, які використовують природничий потенціал і спричиняють вплив на навколишнє середовище, прогнозування результатів взаємодії екологічних та соціальних систем
Соціологія екології	Дослідження специфічних зв'язків між людьми та навколишнім середовищем, врахування враховує взаємного впливу і залежності соціальних і екологічних систем, співвідношення їхніх інтересів
Психоекологія	Дослідження впливу середовища і суспільства на особистість, психіку, поведінку, настрої і здоров'я людини; зв'язків між станом психіки людей та різними екологічними чинниками
Етнічна екологія	Дослідження зв'язку між екологічними чинниками та утворенням і життєдіяльністю етносів
Екологія народонаселення	Дослідження зв'язку між екологічними чинниками та народонаселенням
Урбоєкологія	Дослідження процесів перетворення природних екосистем під впливом збільшення міст, вплив цих перетворень на окрему людину та шляхи покращення екологічного стану міст

Висновки. Таким чином, різні наукові напрями, існуючі системи знань та концепції управління вже враховують деякі з положень концепції сталого розвитку і знаходяться на межах її складових: економічної та соціальної, економічної та екологічної, соціальної та екологічної. Ці окремі концепції приділяють увагу лише деяким аспектам ведення бізнесу або всім аспектам, але у вузькому контексті, тоді як концепція сталого розвитку охоплює всі напрями і аспекти: економічний, екологічний та соціальний. Їхнє виникнення та розвиток визначило сучасну теоретичну конструкцію концепції сталого розвитку та окреслило необхідність визначити нові цілі підприємств та узгодити їх з цілями інших груп інтересів відповідно до нових умов господарювання підприємств.

Л і т е р а т у р а

- Білявський Г. О. Основи екології : [підруч.] / Білявський Г. О., Фурдуй Р. С., Костіков І. Ю. — [2-ге вид.] — К.: Либідь, 2005. — 408 с.
- Вишнеvsька О.М. Етика ведення бізнесу в умовах міжнародного співробітництва / О. М. Вишнеvsька, Г. С. Куліш // Економічний простір: зб. наук. праць. Вип. 36. — Дніпропетровськ: ПДАБА, 2010. — С. 175-181.
- Загорна Т. О. Концепція холістичного маркетингу: джерела проблематики та елементи / Т. О. Загорна, О. М. Стасюк // Маркетинг і менеджмент інновацій. — 2012. — № 2. — С. 32-38.
- Ілляшенко С. М. Екологічний маркетинг / С. М. Ілляшенко, О. В. Прокопенко // Экономика Украины. — 2003. — № 12. — С. 56-61.
- Кожушко Л. Ф. Екологічний менеджмент : [підруч.] / Л. Ф. Кожушко, П. М. Скрипчук. — К.: Академія, 2007. — 432 с.
- Лукашевич М. П. Соціологія економіки : підруч. / М. П. Лукашевич. — К.: Каравела, 2005. — 288 с.
- Окландер М. Модернізація концепції маркетингу у XXI столітті в межах парадигми сталого розвитку України / М. Окландер, Н. Андреева. — Економіст. — 2010. — № 11. — С. 23-25.
- Голицын А. Н. Промышленная экология и мониторинг загрязнения природной среды : [учебн.] / А. Н. Голицын. — М.: Оникс, 2007. — 336 с.
- Ильенкова С. Д. Социальный менеджмент : учебно-методический комплекс / С. Д. Ильенкова, В. И. Кузнецов. — М.: Изд. центр ЕАОИ, 2008. — 116 с.
- Joyner B. E. Evolution and implementation: a study of values, business ethics and corporate social responsibility / B. E. Joyner, D. Payne // Journal of Business Ethics. — 2002. — № 41. — P. 297-311.
- Cleveland C. J. Biophysical economics: Historical perspective and current research trends / C. J. Cleveland // Ecological Modelling. — 1987. — № 38. — P. 47-73.
- Гегель Г. В. Ф. Работы ранних лет / Г. В. Ф. Гегель. — М.: Мысль, 1972. — Т. 1. — 668 с.

References

- Bilyavs'kyj G. O. Osnovy ekologii (Bases of ecology) / Bilyavs'kyj G. O., Furduj R. S., Kostikov I. Yu. — [2-ge vy'd.]. — K.: Ly'bid', 2005. — 408 p.
- Vyshnevs'ka O.M. Etyka vedennya biznesu v umovax mizhnarodnogo spivrobitnytstva (Business ethics in terms of international cooperation) / O. M. Vyshnevs'ka, G. S. Kulish // Ekonomichnyj prostir. № 36. — Dnipropetrovs'k: PDABA, 2010. — Pp. 175-181.

3. Zagorna T. O. *Koncepciya holistichnogo marketyngu: dzherela problematyky ta elementy (Concept of holistic marketin: sources of problems and elements)* / T. O. Zagorna, O. M. Stasyuk // *Marketynng i menedzhment innovacij.* – 2012. – № 2. – С. 32–38.
4. Ilyashenko S. M. *Ekologichnyj marketyng (Ecologic marketing)* / S. M. Ilyashenko, O. V. Prokopenko // *Ekonomika Ukrainy.* – 2003. – № 12. – Pp. 56–61.
5. Kozhushko L. F. *Ekologichnyj menedzhment (Ecologic management)* / L. F. Kozhushko, P. M. Skrypchuk. – K.: Akademiya, 2007. – 432 p.
6. Lukashevych M. P. *Sociologiya ekonomiky (Sociology of economics)* / M. P. Lukashevych. – K.: Karavela, 2005. – 288 p.
7. Oklander M. *Modernizaciya koncepciyi marketyngu u XXI stolitti v mezax paradygmy stalogo rozvytku Ukrainy (Modernization of marketing concept in century XXI in frames of Ukraine's sustainable development paradigm)* / M. Oklander, N. Andryeyeva. – *Ekonomist.* – 2010. – № 11. – Pp. 23–25.
8. Golitsyin A. N. *Promyshlennaya ekologiya i monitoring zagryazneniya prirodnoy sredy (Industrial ecology and monitoring of environmental pollution)* / A. N. Golitsyin. – M.: Oniks, 2007. – 336 p.
9. Ilenkova S. D. *Sotsialnyi menedzhment : uchebno-metodicheskiy kompleks (Social management : teaching-methodical complex)* / S. D. Ilenkova, V. I. Kuznetsov. – M.: Izd. Tsentru EAOI, 2008. – 116 p.
10. Joyner B. E. *Evolution and implementation: a study of values, business ethics and corporate social responsibility* / B. E. Joyner, D. Payne // *Journal of Business Ethics.* – 2002. – № 41. – P. 297–311.
11. Cleveland C. J. *Biophysical economics: Historical perspective and current research trends* / C. J. Cleveland // *Ecological Modelling.* – 1987. – № 38. – P. 47–73.
12. Hehel H. V. F. *Raboty rannih let (Early works)* / H. V. F. Hehel. — M.: Myisl, 1972. — Т. 1. — 668 p.

Семененко И.М. Теоретическая конструкция концепции устойчивого развития предприятия

Устойчивое развитие предприятия является таким типом развития, при котором внимание уделяется экономическому, социальному и экологическому аспектам его деятельности. Статья посвящена определению теоре-

тической конструкции концепции устойчивого развития предприятия и описывает ее элементы. В статье представлены проблемы целеполагания на предприятиях и взаимодействия систем на грани отмеченных аспектов; обозначены концепции, теории и системы знаний, которые оперируют проблемами устойчивого развития предприятия; определены положения этих наук, которые отвечают или являются тождественными концепции устойчивого развития.

Ключевые слова: устойчивое развитие, предприятие, аспект, граница, теоретическая конструкция, описание, концепция.

Semenenko Inna. Theoretical construction of enterprise sustainable development concept

Different scientific concepts and theories already take into account some of sustainable development concept's regulations, which are usually on boundaries of its constituents: economic and social, economic and ecological, social and ecological. The article deals with those theories, which construct enterprise sustainable development concept. These individual theories give their consideration only to some aspects of business activity or to all of the aspects, but in a narrow context, while sustainable development concept covers all directions and aspects: economic, ecological and social. The origin and development of these theories defined the modern theoretical construction of sustainable development concept; contributed to the advanced study of economic, ecological and social systems' interaction, the results of which can be used in studying sustainable development concept; and outlined the necessity for an enterprise to set new goals in accordance with the new conditions of business environment.

Keywords: sustainable development, enterprise, aspect, boundary, theoretical construction, description, concept.

Семененко Інна Максимівна, кандидат економічних наук, доцент, доцент кафедри економіки підприємства Східноукраїнського національного університету імені Володимира Даля
isemenenko@ukr.net

Рецензент: д.е.н., професор Бузько І. Р.

Стаття подана 21.01.2015

УДК 336.7

ДЕЯКІ АСПЕКТИ НОРМАТИВНО-ПРАВОВОГО РЕГУЛЮВАННЯ ДІЯЛЬНОСТІ ІНВЕСТИЦІЙНИХ ФОНДІВ

Серебряк К. І.

SOME ASPECTS OF LEGAL REGULATION OF ACTIVITY INVESTMENT FUNDS

Serebrjak K. I.

Надано характеристику інститутам спільного інвестування. Наведено порівняльну характеристику корпоративних і пайових інвестиційних фондів. Узагальнено класифікацію інститутів спільного інвестування за ознаками та видами. Проведено системний аналіз обмежень та проблем, що стримують потенціал зростання обсягів діяльності інститутів спільного інвестування. Проаналізована діяльність інститутів спільного інвестування з позицій дотримання вимог нормативно-правового законодавства та особливостей оподаткування. Визначено основні напрямки вдосконалення правового поля діяльності інвестиційних фондів та інвестиційних компаній.

Ключові слова: інвестиційні фонди, інститути спільного інвестування регулювання, нормативно-правове забезпечення, системний аналіз, оподаткування, інвестиційні ресурси.

Актуальність. Дослідження проблеми інвестування завжди знаходилося у центрі уваги економічної думки. Це обумовлено тим, що інвестиції торкаються найглибших основ господарської діяльності, визначають процес економічного зростання в цілому. У сучасних умовах вони виступають найважливішим засобом забезпечення умов виходу з економічної кризи, структурних зрушень у народному господарстві, зростання технічного прогресу, підвищення якісних показників господарської діяльності на мікро- і макрорівнях. Активізація інвестиційного процесу є одним із найнадійніших механізмів соціально-економічних перетворень.

Усім відомий той факт, що про стан справ в економіці можна з упевненістю судити за характером процесів, що відбуваються в інвестиційній сфері. Вона є індикатором, що вказує на загальне становище всередині країни, розмір національного доходу, привабливість для інших держав. Очевидно, що для іноземних компаній найбільш привабливими є проекти, пов'язані з виробничими інвестиціями та інвестиціями в запаси, оскільки вони найбільш цікаві з точки зору отримання прибутку і організації.

Недосконалість чинного законодавства, що регулює діяльність інвестиційних фондів та компаній,

а також наявність значних недоліків у їх практичній діяльності переконливо свідчать про актуальність обраної теми як в теоретичному, так і в практичному аспектах.

Дослідженню питань нормативно-правового регулювання діяльності інвестиційних фондів і компаній було приділено значну увагу в роботах зарубіжних та вітчизняних дослідників, проте питання оптимізації нормативно-правового поля інвестиційної діяльності інститутів спільного інвестування й досі не є остаточно вирішеним.

Мета статті. Метою дослідження є аналіз нормативно-правового забезпечення діяльності інвестиційних фондів та визначення основних напрямків її регулювання.

Виклад основного матеріалу. Ефективне проведення економічних реформ потребує довгострокових інвестицій, що обумовлює пошук нових шляхів залучення інвестиційних ресурсів у вітчизняну економіку. Однак, економічні реформи важко назвати завершеними до часу створення ефективного спільного інвестування, що і дозволяє залучити в економіку необхідні інвестиційні ресурси. Суттєвим внутрішнім джерелом інвестицій у будь-якій країні є заощадження дрібних потенційних інвесторів, а найбільш поширеним та привабливим механізмом їх залучення до різних ланок економіки є спільне інвестування як об'єднання коштів багатьох суб'єктів з метою їх розміщення у цінні папери, що є предметом діяльності спеціальних підприємницьких структур - інститутів спільного інвестування (ІСІ).

Інститут спільного інвестування - це корпоративний інвестиційний фонд, або пайовий інвестиційний фонд, який провадить діяльність зі спільного інвестування - об'єднання (залучення) грошових коштів інвесторів з метою отримання прибутку від вкладення їх у цінні папери інших емітентів, корпоративні права та нерухомість.

З огляду на специфіку діяльності інститутів спільного інвестування порівняно з іншими фінансовими посередниками, а також на основі ґрунтов-

ного аналізу вітчизняної нормативно-правової бази та світової практики їх функціонування, пропонуємо розглядати ІСІ як особливу сферу економічних відносин, що характеризує діяльність з приводу акумулювання коштів індивідуальних інвесторів та подальшого їх розміщення за участю професійних учасників фінансового ринку, що передбачає емісію власних фінансових інструментів, має комерційний характер та спрямована на задоволення специфічних фінансових потреб клієнтів в отриманні доходу від операцій з фінансовими активами на фондовому ринку.

Інститути спільного інвестування вирішують дві основних проблеми: з одного боку - сприяють вирішенню проблем макроекономічного характеру, а з іншого -- вирішують завдання щодо власного розвитку і функціонування. Процес законодавчого врегулювання діяльності ІСІ в Україні, який розпочався з 2001 р. та продовжується зараз, сприяє формуванню потужного сегмента фінансового ринку - сектора спільного інвестування та його кількісному та якісному зростанню.

На сьогодні ринок спільного інвестування в Україні характеризується низкою системних обмежень та проблем, що значно стримують потенціал його зростання, важливе місце серед яких займає недосконалість законодавчої бази та механізму державного регулювання ринку ІСІ.

Прийнятий у липні 2012 року Закон України «Про інститути спільного інвестування» №5080-VI (Закон), що набув чинності 1 січня 2014 року [2], визначає правові та організаційні основи створення, діяльності, припинення суб'єктів спільного інвестування, особливості управління активами зазначених суб'єктів, установлює вимоги до складу, структури та зберігання таких активів, особливості емісії, обігу, обліку та викупу цінних паперів ІСІ, а також порядок розкриття інформації про їх діяльність. Закон є підсумком майже двадцятирічного розвитку індустрії інвестиційних фондів в Україні.

Як випливає з назви закону, всі фонди поділяються на пайові та корпоративні. Порівняльну характеристику корпоративних та пайових інвестиційних фондів наведено в табл. 1.

Крім цього, українські інвестиційні фонди можуть бути відкритими, закритими або інтервальними. Така класифікація поширюється як на пайові, так і на корпоративні фонди, проте останні на практиці найчастіше бувають закритими. Різниця між трьома видами полягає в тому, як часто фонд робить зворотній викуп своїх сертифікатів або акцій у вкладників. Вкладники відкритих фондів можуть продати фонду свій сертифікат у будь-який робочий день. Інтервальні фонди викупувають свої цінні папери тільки в певні дати, а закриті – лише по закінченню строку дії фонду.

ІСІ також можуть бути строковими або безстроковими. Строковий ІСІ створюється на певний період, зазначений у проспекті емісії цінних паперів цього ІСІ, після закінчення якого він припиняє свою

діяльність. Безстроковий ІСІ – на невизначений строк.

Виокремимо ще два види ІСІ – диверсифіковані та недиверсифіковані. Диверсифіковані ІСІ – інвестиційні фонди, активи яких можна інвестувати в обмежене коло інструментів ринку капіталів відповідно до встановлених законодавством нормативів. Недиверсифіковані ІСІ – інвестиційні фонди щодо яких не існує жорстких вимог диверсифікації активів. Вони можуть здійснювати інвестиції у цінні папери, об'єкти нерухомості, корпоративні права тощо. Відкриті та інтервальні ІСІ можуть бути лише диверсифікованими.

Таблиця 1

Порівняльна характеристика корпоративних і пайових інвестиційних фондів

Характеристика	Корпоративні інвестиційні фонди (КІФ)	Пайові інвестиційні фонди (ПІФ)
Організаційно-правова форма	Юридична особа, створюється у формі відкритого акціонерного товариства, понад 70 % середньорічної вартості активів займають цінні папери	Не є юридичною особою, активи належать інвесторам на праві спільної часткової власності
Склад учасників інвестиційного фонду	Фізичні та юридичні особи	Фізичні та юридичні особи, в недиверсифікованих фондах — тільки юридичні особи
Участь вкладників в управлінні фондом	Органами управління є загальні збори акціонерів і спостережна рада	Кошти залучаються шляхом розміщення приватної пропозиції, вкладники можуть створювати спостережну раду
Взаємовідносини з компанією з управління активами (КУА)	Договірні (на основі договору з КУА)	КУА створюється для управління фондом
Види емітованих цінних паперів	Прості іменні акції, емітентом яких є КІФ	Інвестиційні сертифікати, емітентом яких є КУА
Можливість одержання дивідендів	Так	Тільки в закритих фондах
Заміна КУА	Рішення про заміну КУА приймають загальні збори акціонерів	Рішення про заміну КУА може прийматися ДКІЩФР
Першочерговість задоволення вимог вкладників при ліквідації	Насамперед акціонери, які не є засновниками	Перша черга — вкладники, які подали заяви про викуп інвестиційних сертифікатів до прийняття рішення про ліквідацію

Також, Закон «Про інститути спільного інвестування» [2] закріплює поняття біржових інститутів спільного інвестування. Ними можуть бути відкриті

спеціалізовані інвестиційні індексні фонди і фонди банківських металів. Біржовим інститутом спільного інвестування є інститут спільного інвестування, проспект емісії цінних паперів якого передбачає, що:

1. цінні папери такого інституту підлягають обов'язковому обігу на фондовій біржі, що визначена проспектом емісії;

2. придбати цінні папери за первинного розміщення або продажу емітентом раніше викуплених цінних паперів чи подати до викупу цінні папери такого інституту можуть тільки андерайтери цих цінних паперів;

3. андерайтер цінних паперів такого інституту зобов'язаний здійснювати підтримку цін, попиту, пропозиції та обсягів торгів цінними паперами цього інституту за умови, що такі дії здійснюються на підставі відповідного договору з фондовою біржею, що визначена проспектом емісії;

4. сплата цінних паперів такого інституту під час продажу їх або викупу емітентом може здійснюватися у відповідній пропорції активами, визначеними інвестиційною декларацією зазначеного інституту.

Узагальнена класифікація ІСІ наведена в табл. 2.

Т а б л и ц я 2
Узагальнена класифікація ІСІ

№	Ознака класифікації	Види ІСІ
1	За характером майнових прав	корпоративні пайові
2	За характером викупу сертифікатів у власників	відкриті закриті інтервальні
3	Строковість	строкові безстрокові
4	Диверсифікованість	диверсифіковані недиверсифіковані
5	За відношенням до біржового ринку	біржові не біржові

Склад і структура активів ІСІ визначаються регламентом ІСІ та проспектом емісії інвестиційних сертифікатів пайового інвестиційного фонду та акцій корпоративного інвестиційного фонду. Активи інституту спільного інвестування - сукупність майна, корпоративних прав і вимог, сформовані за рахунок коштів спільного інвестування. До складу активів ІСІ входять грошові кошти, цінні папери, корпоративні права, нерухомість, грошові вимоги за реалізовані активи ІСІ та видані позики, інші активи згідно з вимогами законів України, які формуються за рахунок відповідних джерел.

В сучасних реаліях розвитку національного ринку колективних інвестицій, окрему увагу необхідно зосередити на фіскальному механізмі регулювання діяльності ІСІ.

Дійсно ж проблемним питанням для учасників ринку колективних інвестицій стало запровадження нового режиму оподаткування. 3 січня 2013 року

набрали чинності зміни до розділу VI «Акцизний податок» Податкового кодексу України (ПКУ) [1], внесені згідно Закону України №5519-VI від 06 грудня 2012 року [3]. Відповідно до нової редакції ПКУ в дію введено особливий податок на операції з відчуження цінних паперів та операцій з деривативами. Так, ПКУ розширив сферу застосування акцизу шляхом поширення його на всі цінні папери ІСІ, тоді як в першій редакції Закону акциз застосовувався лише до відчуження акцій КІФів.

На наш погляд, нелогічним і дискримінаційним виглядає оподаткування операцій з активами фінансових посередників, що залучають кошти населення та тимчасово вільні фінансові ресурси інвесторів на фондовий ринок з метою їх подальшого розміщення в цінні папери. В світовій практиці не має жодного прикладу застосування такого виду оподаткування цінних паперів, до того ж в Україні цей вид податкового тягара не має ознак акцизу, а, насправді, нагадує податок з обороту цінних паперів та деривативів. Очевидно, що до будь-яких операцій з цінними паперами має застосовуватися пільгова ставка, лише за такої умови акцизний податок виконує функцію істотного збільшення обсягів операцій з цінними паперами на організованому ринку. Податковий кодекс України також містить нелогічні норми, які зобов'язують платників особливого податку перераховувати кошти податковим агентам, необхідні для сплати акцизного податку, замість того, щоб сплачувати податок безпосередньо до бюджету.

Від введення особливого податку на операції з цінними паперами державний бюджет отримав за I квартал 2015 року набагато менше фінансових ресурсів, ніж попередньо прогнозувалося. Зокрема, у порівнянні з аналогічним періодом 2014 року, сума збільшення доходів державного бюджету України склала близько 2 млн. грн.. Введення податку на операції з цінними паперами призвело до значного зниження ліквідності та зменшення обсягів торгів акціями та корпоративними облигаціями ІСІ на вітчизняному фондовому ринку, масового відтоку капіталу, заморожування інвестиційних процесів, і, як наслідок, – до різкого погіршення інвестиційного клімату. Про це свідчить динаміка відтоку коштів інвесторів (насамперед фізичних осіб) з відкритих ІСІ: за 2014 рік інвестори вилучили більше 37 млн. грн., при цьому у 3 кварталах 2014 року спостерігався найбільший відтік з листопада 2012 року – 26 млн. грн. В той же час, європейські фонди UCITS та non-UCITS залучили за 2014 р. 410 млрд. євро [4].

Фахівці вважають, що Закон «Про інститути спільного інвестування» заціпенів на п'ять років. Його потрібно було приймати разом з Законом України «Про акціонерні товариства» [5] на піку фінансово-економічної кризи в 2008 році. Після введення в дію Закону 1 січня 2014 року вітчизняне спільне інвестування не зазнає суттєвих змін [6]. Детальний аналіз ступеня правового регулювання Закону засвідчує, що він водночас є врегульованим щодо деяких питань, і не достатньо врегульованим

стосовно інших інституційних проблем. Так, наприклад, якщо питання створення та функціонування ІСІ, особливостей діяльності органів КІФ, подачі звітності, обігу цінних паперів врегульовані більш, ніж достатньо, і є обтяжливими для суб'єктів спільного інвестування, то питання охорони та захисту прав інвесторів ІСІ, інформаційної прозорості, вироблення критеріїв управління ІСІ та інші важливі питання залишаються практично не детермінованими.

Крім того, більшість із запроваджених Законом нових ІСІ вже давно працюють в Україні без відповідного правового підґрунтя. Професійні учасники спільного інвестування запозичують і будуть запозичувати світові новації спільного інвестування, не звертаючи уваги на запізнення в розвитку нормативно-правового поля інвестиційної діяльності.

Закон закріплює внутрішньодержавну спрямованість діяльності ІСІ. У зв'язку з інтеграцією України до світового товариства актуальною тенденцією спільного інвестування має стати приведення його у відповідність до світових стандартів, у першу чергу, положень ЄС. Для української економіки важливим є збалансоване співвідношення вітчизняного та іноземного інвестування, зміцнення насамперед власних позицій на внутрішньому та зовнішньому ринках. Особливість гармонізації законодавства в сфері спільного інвестування до європейського законодавства полягає в тому, що вона має відбуватись як складова частина гармонізації ринку фінансових послуг до законодавства ЄС. Тому що, по-перше, діяльність суб'єктів спільного інвестування значною мірою обумовлюється станом розвитку ринку фінансових послуг. А, по-друге, управління ІСІ належить до фінансової послуги, яку здійснює КУА, що є фінансовою установою.

Характеризуючи нормативно-правове поле діяльності ІСІ необхідно відмітити також зміни, що були внесені Законом України «Про внесення змін до ПКУ» №4647 від 07.05. 2014 р. зокрема, зміни до розділу III «Податок на прибуток підприємств» ПКУ. При цьому в ПКУ вилучаються норми щодо особливостей оподаткування податком на прибуток доходів резидентів та нерезидентів від інвестицій в ІСІ, та норми, які звільняють кошти спільного інвестування від оподаткування [7].

Так, пунктом 1 розділу пропонується вилучити норми щодо віднесення коштів спільного інвестування до доходів, які не враховуються при визначенні об'єкта оподаткування. Одночасно пунктом 2 запроваджується норма щодо нарахування та внесення до бюджету авансового внеску із податку на прибуток у разі виплати дивідендів ІСІ. Такі зміни призведуть до подвійного оподаткування інвестицій колективних інвесторів – спочатку податком на прибуток за ставкою 18% під час вкладення коштів до ІСІ, а потім – під час отримання прибутку від здійснених інвестицій за ставкою 18% для юридичних осіб та до 15% для фізичних осіб. Даний підхід суперечить існуючій практиці США, країн Західної Європи та країн СНГ, які активно залучають інвес-

тиційні ресурси через механізми колективного інвестування. Загальноприйнятим у світі є утримання податку з доходу, який виникає при реалізації інвестором відповідних фінансових інструментів (цінних паперів ІСІ), тобто при фактичному отриманні доходу.

Раніше в податковому законодавстві України був запроваджений загальноприйнятий підхід щодо оподаткування кінцевих результатів інвестицій в ІСІ. При цьому кошти спільного інвестування, в тому числі доходи, отримані фондами від інвестування цих коштів, зі сторони ІСІ не оподатковувалися. Застосування ж звичайної системи оподаткування для ІСІ не тільки не збільшить обсяг надходжень до бюджету, а навпаки, призведе до нової хвилі згорання бізнесу в різних галузях економіки та скорочення бази оподаткування. Запропоновані зміни щодо оподаткування на загальних засадах діяльності ІСІ кардинально змінюють режим оподаткування інвестицій в них, що призведе до масового згорання інвестиційних проектів, які реалізуються через інвестиційні фонди, ліквідації існуючих ІСІ, та остаточно відштовхне як внутрішніх так і іноземних інвесторів від довгострокових вкладень в економіку країни. Навіть відтік 10-12% інвестицій з ІСІ, а це близько 14-15 млрд. грн., спричинить руйнівні наслідки для вітчизняного фондового ринку. Оскільки всі кошти ІСІ належать інвесторам, реалізація правових норм запроваджує вже потрійне оподаткування коштів інвесторів ІСІ, а саме податок на прибуток, податок з доходу та акциз. Тому вважаю, що реалізація таких норм зробить діяльність зі спільного інвестування економічно неефективною, і доцільно не включати пункт ст. 153. «Оподаткування операцій особливого виду» ПКУ.

Висновки. Таким чином, з метою запобігання негативним наслідкам від змін в оподаткуванні інвестицій пропонуємо внести зауваження до Закону України «Про внесення змін до ПКУ» та деяких інших законодавчих актів України. Адже, якщо податком буде обкладатися кожна операція, включаючи зарахування коштів від інвестора, то це приведе механізм спільного інвестування до нульового, а в негативному випадку до від'ємного ефекту.

Підводячи підсумки, слід зазначити, що позитивні чинники стають дієвими лише за умови створення ефективної системи інвестиційних фондів та сприятливого інвестиційного клімату в країні. Крім ринкової кон'юнктури, яка не є ідеальною для їх розвитку, створення такої системи вимагає невідкладного вирішення ще ряду питань. По-перше, необхідна розробка такої моделі інститутів спільного інвестування, яка була б життєздатною у сучасних умовах і враховувала тенденції розвитку фінансового ринку України в перспективі. По-друге, забезпечення державної підтримки діючим та новостворюваним інститутам, насамперед у галузі запровадження максимально пільгової системи їх оподаткування. По-третє, створення умов, які б стимулювали індивідуальних інвесторів до участі в інвестиційному

фонді. Йдеться передусім про створення механізмів гарантування прав учасників інститутів спільного інвестування.

Підсумовуючи викладене, можна констатувати, що сприятлива державна фіскальна політика повинна створювати умови для національних і іноземних інвесторів щодо інвестування в національну економіку шляхом вкладання фінансових ресурсів в інститути спільного інвестування. Для визначення в подальшому нормативної бази регулювання інвестиційної діяльності, уточнення її змісту та структури доцільним є вивчення зарубіжного досвіду з даних питань.

Подальші дослідження передбачають розкриття методичних положень щодо оцінки потенціалу інвестиційної привабливості інститутів спільного інвестування.

Л і т е р а т у р а

1. Податковий кодекс України від 02.12.2010 р. № 2755-VI // Відомості Верховної Ради України. – 2011. - № 13, / № 13-14, № 15-16, № 17 /, ст. 112, стор. 556.
2. Закон України «Про інститути спільного інвестування» від 05.07.2012 р. № 5080-VI // Відомості Верховної Ради. – 2013. - № 29. – ст. 337. – стор. 1534.
3. Закон України «Про внесення змін до Податкового кодексу України щодо подальшого удосконалення адміністрування податків і зборів» від 06.12.12 р. № 5519-VI // Відомості Верховної Ради. – 2014. - № 8, ст. 91, стор. 423.
4. Введення податку на операції з цінними паперами не збільшило доходи держбюджету – УАІБ [Електронний ресурс] // Економіка. Фондовий ринок. 24.04.15. – Режим доступу: <http://economics.unian.ua/stockmarket/781549-vvedennya-podatku-na-operatsiji-z-tsinnimi-papierami-ne-zbilshilo-dohodi-derjbyudjetu-uaib.html>.
5. Закон України «Про акціонерні товариства» від 17.09.08 р. № 514-VI // Відомості Верховної Ради. – 2008. - № 50, / № 50-51 /, ст. 384, стор. 2432.
6. Слободян О. Коментар до Закону України "Про інститути спільного інвестування" [Електронний ресурс] / О. Слободян. – Режим доступу: <http://salex-lcc.com.ua/info/17-k2/96-komentar-do-zakonu-ukrainy-pro-instituty-spilnoho-investuvannia.html>.
7. Клименко К.В. Проблемні питання фіскального регулювання національних інститутів спільного інвестування / К.В. Клименко // Реформування податкової системи України в контексті глобалізаційних викликів : матер. наук.-практ. конф., 21 лист. 2014 р. – Ірпінь, 2014. - С. 108-110.

References

1. Podatkovij kodeks Ukraïni vid 02.12.2010 r. № 2755-VI // Vidomosti Verhovnoi Radi Ukraïni. – 2011. № 13, / № 13-14, № 15-16, № 17 /, st. 112, stor. 556.
2. Zakon Ukraïni «Pro instituti spil'nogo investuvannja» vid 05.07.2012 r. № 5080-VI // Vidomosti Verhovnoi Radi. – 2013. № 29. – st. 337. – stor. 1534.
3. Zakon Ukraïni «Pro vnesennja zmin do Podatkovogo kodeksu Ukraïni shhodo podal'shogo udoskonalennja administruvannja podatkov i zboriv» vid 06.12.12 r. № 5519-VI // Vidomosti Verhovnoi Radi. – 2014. № 8, st. 91, stor. 423.
4. Vvedennja podatku na operacii z cinnimi papierami ne zbil'shilo dohodi derzhbudzhetu – UAIB [Elektronnij

resurs] // Ekonomika. Fondovij riнок. 24.04.15. – Rezhim dostupu: <http://economics.unian.ua/stockmarket/781549-vvedennya-podatku-na-operatsiji-z-tsinnimi-papierami-ne-zbilshilo-dohodi-derjbyudjetu-uaib.html>.

5. Zakon Ukraïni «Pro akcionerni tovaristva» vid 17.09.08 r. № 514-VI // Vidomosti Verhovnoi Radi. – 2008. № 50, / № 50-51 /, st. 384, stor. 2432.
6. Slobodjan O. Komentar do Zakonu Ukraïni "Pro instituti spil'nogo investuvannja" [Elektronnij resurs] / O. Slobodjan. – Rezhim dostupu: <http://salex-lcc.com.ua/info/17-k2/96-komentar-do-zakonu-ukrainy-pro-instituty-spilnoho-investuvannia.html>.
7. Klimenko K.V. Problemi pitannja fiskal'nogo reguljuvannja nacional'nih institutiv spil'nogo investuvannja / K.V. Klimenko // Reformuvannja podatkovoi sistemi Ukraïni v konteksti globalizacijnih viklikiv : mater. nauk.-prakt. konf., 21 list. 2014 r. – Irpin', 2014. S. 108-110.

Серебряк К. И. Некоторые аспекты нормативно-правового регулирования деятельности инвестиционных фондов

Предоставлено характеристику институтам совместного инвестирования. Приведена сравнительная характеристика корпоративных и паевых инвестиционных фондов. Обобщенно классификацию институтов совместного инвестирования по признакам и видам. Проведен системный анализ ограничений и проблем, которые сдерживают потенциал роста объемов деятельности институтов совместного инвестирования. Проанализирована деятельность институтов совместного инвестирования с позиций соблюдения требований нормативно-правового законодательства и особенностей налогообложения. Определены основные направления совершенствования правового поля деятельности инвестиционных фондов и инвестиционных компаний.

Ключевые слова. инвестиционные фонды, институты совместного инвестирования и регулирования, нормативно-правовое обеспечение, системный анализ, налогообложение, инвестиционные ресурсы.

Serebrjak K. I. Some aspects of legal regulation of activity investment funds

Given a description of the collective investment institutions. A comparative characteristic of corporate and mutual funds. Generalized classification of collective investment institutions on the grounds and species. Provided a systematic analysis of the constraints and challenges that limit the potential growth of activities of collective investment institutions. Analyzed the activity of collective investment institutions from the standpoint of compliance with regulatory legislation and tax considerations. Offered the main directions of improvement of the legal field of investment funds and investment companies.

Key words. investment funds, collective investment institutions and regulation, regulatory support, systems analysis, taxation, investment resources.

Серебряк К. И. доцент кафедри економіки СХУ ім. В. Даля
info.ec.snu@yandex.ru
Рецензент: д.е.н., проф. кафедри «Фінанси» СХУ ім. В. Даля Костирко Л.А.

Стаття подана 22.01.2015

УДК. 336. 1.

ФІНАНСОВЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ РОЗВИТКУ ІННОВАЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

Середа О.О., Барішполец Н. В.

FINANCIAL SUPPORT FOR THE DEVELOPMENT OF INNOVATION ENTERPRISE

Sereda O.O., Baryshpolets N. V.

Розкрито передумови та проблеми фінансового забезпечення розвитку інноваційної діяльності. Доведено що конкурентоспроможність підприємства залежить від рівня та ефективності інноваційної діяльності. Визначено перспективні форми фінансування інноваційної діяльності. Проаналізовано і охарактеризовано основні тенденції розвитку інноваційної діяльності та обґрунтовано заходи щодо підвищення інноваційного потенціалу.

Ключові слова: фінансове забезпечення, фінансування, інноваційна діяльність, конкурентоспроможність, інноваційний потенціал, форми фінансування

Постановка проблеми. На сьогодні одним з найважливіших напрямів розвитку підприємства є нововведення. Конкурентоспроможність підприємства залежить від рівня інноваційної діяльності. Інноваційна діяльність неможлива без належного фінансового забезпечення. Проблемами фінансового забезпечення є дефіцит власних фінансових ресурсів, складність залучення інвестицій, високий рівень відсотків за банківські кредити, високий рівень ризику реалізації.

При цьому питання розвитку інноваційної діяльності нерозривно пов'язано з економічним зростанням у цілому. Тому так важливо дослідити розвиток цього напрямку діяльності підприємства.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Розглядом питання інноваційної діяльності, зокрема його фінансового забезпечення, займалися такі науковці, як І.Ю. Спіфанова [1], О.В.Василенко [3], О.М. Колодізев [4], Л.А. Костирко [8], Г. В. Возняк, І.В.Ховрак [5]. Разом з тим, це питання потребує подальшого дослідження.

Метою статті є дослідження стану фінансового забезпечення інноваційної діяльності в Україні, визначення напрямів покращення фінансового забезпечення вітчизняних підприємств. Завдання: визначити сутність, основних джерел фінансового забезпечення, проаналізувати сучасний стан фінансового забезпечення інноваційної діяльності, визначити чинники впливу на фінансове забезпечення іннова-

ційної діяльності та напрями підвищення ефективності фінансового забезпечення інноваційної діяльності підприємств.

Виклад основного матеріалу. В економічній літературі існують різні погляди щодо визначення фінансового забезпечення. І.Г. Сокирська [2] розглядає фінансове забезпечення діяльності з позиції реалізації неперервного характеру відтворювальних процесів за рахунок власних та залучених фінансових ресурсів з виокремленням механізму фінансового забезпечення, формування структури капіталу, планування і бюджетування та балансування грошових потоків.

Під фінансовим забезпеченням інноваційного розвитку О.М. Колодізев пропонує розуміти сукупність економічних відносин, що виникають з приводу пошуку, залучення і ефективного використання фінансових ресурсів, а також організаційно-управлінських принципів, методів і форм впливу цих ресурсів на інноваційний розвиток національної економіки [4].

Основним завданням фінансового забезпечення є прийняття рішень щодо визначення джерел ресурсів фінансування інноваційної діяльності, формування необхідних їх обсягів та оптимізації.

Перехід України до інноваційної моделі розвитку національної економіки є єдино можливим шляхом до підвищення якості економічного зростання [6, с. 9]. Однією із основних проблем ефективного ведення інноваційної діяльності є недостатній обсяг фінансового забезпечення. Разом з тим, належний рівень фінансування інноваційної діяльності є чинником соціально-економічного зростання як окремих підприємств, так і усієї країни, оскільки ефективно фінансове забезпечення інноваційної діяльності сприяє вирішенню економічних, соціальних, екологічних й інших проблем розвитку сучасного суспільства.

Фінансове забезпечення підприємств може здійснюватись у трьох формах: самофінансування, кредитування, зовнішнє фінансування. На практиці з

метою максимізації прибутку та забезпечення оптимального співвідношення різні форми фінансового забезпечення використовують одночасно. Оскільки інноваційна діяльність характеризується досить високим ступенем невизначеності й ризику, важливо використовувати різноманітні джерела фінансування для досягнення їхньої гнучкості та адаптивності до вимог ринку.

Система фінансування інноваційної діяльності є складним переплетенням форм джерел фінансування. Так, основними джерелами коштів, які використовуються для фінансування інноваційної діяльності в Україні є:

1. Державні інвестиційні ресурси (бюджетні кошти, кошти позабюджетних фондів, державні запозичення, пакети акцій майно державної власності).

2. Інвестиційні, зокрема фінансові, ресурси суб'єктів господарювання комерційного і некомерційного характеру, а також громадських організацій, фізичних осіб і т.п. Це інвестиційні ресурси колективних інвесторів, зокрема, страхових компаній, інвестиційних фондів і компаній недержавних пенсійних фондів. Сюди ж входять і власні кошти підприємств, а також кредитні ресурси комерційних банків, інших кредитних організацій і спеціально уповноважених урядом інвестиційних банків [3, 121].

Динаміка показників фінансування інноваційної діяльності промислових підприємств України за період 2008–2013 рр. подано в табл. 1.

Таблиця 1
Показники фінансування інноваційної діяльності підприємств України за 2008–2013 рр., млн. грн. [6]

Рік	Обсяг фінансування інновацій у% до ВВП	Загальний обсяг фінансування інновацій	У тому числі за рахунок коштів			
			власних	державного бюджету	іноземних інвесторів	інші джерела
2008	1,3	11994,2	7264,0	336,9	115,4	4277,9
2009	0,9	7949,9	5169,4	127,0	1512,9	1140,6
2010	0,7	8045,5	4775,2	87,0	2411,4	771,9
2011	1,1	14333,9	7585,6	149,2	56,9	6542,2
2012	0,8	11480,6	7335,9	224,3	994,8	2925,6
2013	0,7	9562,6	6973,4	24,7	1253,2	1311,3

Основним джерелом фінансування інноваційної діяльності в Україні залишаються власні кошти підприємств, питома вага яких у 2013 році складала 72,9%; частка підприємств, що отримали кошти іноземних інвесторів становила 13,7% (табл. 2).

Частка власних джерел фінансування інноваційної діяльності переважає, це зумовлено складним процесом залучення зовнішніх ресурсів через складну економічну ситуацію, поганий інвестиційний клімат, проблеми в кредитній системі тощо. У 2013 р. частка підприємств, які отримали кредитні ресурси становить лише 6,6%, внески вітчизняних інвесторів становили 1,3%, а фінансування з державного й місцевих бюджетів – 1,9% від загальної суми джерел фінансування. Чітко видно недостатність фінан-

сування інноваційної діяльності з боку держави. Статистика показує неналежну динаміку фінансування інноваційної діяльності, наприклад, навіть у 2013 р. понад 75% інноваційно-активних промислових підприємств займалися впровадженням інновацій що на 4,3% менше, ніж у 2012 р.

Таблиця 2
Динаміка та структура фінансування інноваційної діяльності промислових підприємств України за 2008–2013 рр.,%

Джерела фінансування	Рік					
	2008	2009	2010	2011	2012	2013
Власні кошти	60,6	65,0	59,3	52,9	63,9	72,9
Державний бюджет	2,8	1,6	1,1	1,0	2,0	1,8
Місцеві бюджети	0,1	0,1	0,1	0,1	0,2	0,1
Вітчизняні інвестори	1,4	0,4	0,4	0,3	1,3	1,3
Іноземні інвестори	1,0	19,0	30,0	0,4	8,6	13,1
Кредити	33,7	11,8	7,8	38,3	21,0	6,6
Інші джерела	0,4	2,1	1,3	6,9	3,0	4,2
Всього	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0

Сучасний стан інноваційної діяльності змушує доцільніше досліджувати проблему залучення коштів на розвиток підприємства за інноваційним напрямком, пошук та мобілізацію найбільш раціональніших та доцільних джерел фінансування.

На основі цього дослідження можна запропонувати такі рекомендації щодо використання інноваційного потенціалу на підприємствах: стимулювати впровадження нових технологій в виробничу діяльність підприємства; формувати механізм управління інноваційною діяльністю на принципах системності, адаптивності, економічної ефективності, альтернативності варіантів розвитку; розвивати та підтримувати науково-дослідні та дослідно-конструкторські розробки; раціонально використовувати науково-технічний потенціал підприємства; проводити оцінку ефективності результатів інноваційної діяльності.

Висновки та перспективи подальших досліджень. Аналіз фінансового забезпечення інноваційної діяльності вітчизняних підприємств показав, що вітчизняні підприємства відчувають суттєву нестачу власних фінансових ресурсів, а також існує значна кількість перешкод щодо зовнішнього фінансування, які можна подолати не лише на рівні окремих підприємств, а на державному рівні. Існує недостатня увага і спрямованість підприємств до запровадження інновацій, тому спостерігається недостатній рівень використання інноваційного потенціалу України. Подальші дослідження повинні бути спрямовані на аналіз механізму фінансового забезпечення інноваційної діяльності та пошук напрямів його вдосконалення, розроблення методичних засад активізації процесів залучення фінансування на інноваційну діяльність від макро- до макрорівнях.

Література

1. Lviv Polytechnic National University Institutional Repository <http://ena.lp.edu.ua> УДК 330.341.1 І.Ю. Єпі-

- фанова Вінницький національний технічний університет, кафедра фінансів та кредиту. с.65
- Сокирська І. Г. Діагностика фінансового забезпечення діяльності підприємства / І. Г. Сокирська //Фінанси України. – 2003. – № 1. – С. 89–93.
 - Василенко В.О., Шматко В.Г. Інноваційний менеджмент: Навчальний посібник. – Київ, 2005. - 439с
 - Колодізев О. М. Фінансове забезпечення інноваційного розвитку національної економіки [Текст] : дис. ... док. економ. наук : спец. 08. 00. 08 – гроші, фінанси і кредит / О. М. Колодізев ; Державний вищий навчальний заклад "Українська академія
 - Ховрак І.В. «Фінансування інноваційного розвитку: реалії та перспективи». Маркетинг і менеджмент інновацій, 2013, №1 <http://mmi.fem.sumdu.edu.ua/>
 - Про внутрішнє та зовнішнє становище України в 2012 році : щорічне Послання Президента України до Верховної Ради України. – К. : НІСД, 2012. – 256 с.
 - Державна служба статистики України http://ukrstat.org/uk/operativ/operativ2005/ni/ind_rik/ind_u/2002.html.
 - Костирко Л.А. Аналітичний інструментарій оцінювання ефективності затрат на інноваційну діяльність підприємства: монографія / Л.А. Костирко, А.А. Мартинов, Г.О. Надьон. - Луганськ: вид-во «Ноулдж», 2011. – 246 с.

References

- Lviv Polytechnic National University Institutional Repository <http://ena.lp.edu.ua> UDK 330.341.1 I.Iu. Yepifanova Vynnytskyi natsionalnyi tekhnichnyi universytet, kafedra finansiv ta kredytu. s.65
- Sokyrskaya I. H. Diagnostyka finansovogo zabezpechennia diialnosti pidpriemstva / I. H. Sokyrskaya //Finansy Ukrainy. – 2003. – № 1. – S. 89–93.
- Vasylenko V.O., Shmatko V.H. Innovatsiyni menedzhment: Navchalnyi posibnyk. – Kyiv, 2005. - 439s
- Kolodiziev O. M. Finansove zabezpechennia innovatsiinohorozvytku natsionalnoi ekonomiky [Tekst] : dys. ... dok. ekonom. nauk : spets. 08. 00. 08 – hroshi, finansy i kredyt / O. M. Kolodiziev ; Derzhavnyi vyshchyi navchalnyi zaklad "Ukrainska akademiia
- Khovrak I.V. « Finansuvannia innovatsiinoho rozvytku: realii ta perspektyvy». Marketynh i menedzhment innovatsii, 2013, №1 <http://mmi.fem.sumdu.edu.ua/>
- Pro vnutrishnie ta zovnishnie stanovishche Ukrainy v 2012 rotsi : shchorichne Poslannia Prezydenta Ukrainy do Verkhovnoi Rady Ukrainy. – K. : NISD, 2012. – 256 s.

- Derzhavna sluzhba statystyky Ukrainy http://ukrstat.org/uk/operativ/operativ2005/ni/ind_rik/ind_u/2002.html.
- Kostyrko L.A. Analichnyi instrumentarii otsiniuvannia efektyvnosti zatrat na innovatsiynu diialnist pidpriemstva: monohrafiia / L.A. Kostyrko, A.A. Martynov, H.O. Nadon. - Luhansk: vyd-vo «Noulidzh», 2011. – 246 s.

Серета Е.А., Баришполець Н. В. Финансовое обеспечение развития инновационной деятельности предприятия

Раскрыты предпосылки и проблемы финансового обеспечения развития инновационной деятельности. Доказано, что конкурентоспособность предприятия зависит от уровня и эффективности инновационной деятельности. Определены перспективные формы финансирования инновационной деятельности. Проанализированы и охарактеризованы основные тенденции развития инновационной деятельности и обоснованы мероприятия по повышению инновационного потенциала.

Ключевые слова: финансовое обеспечение, финансирование, инновационная деятельность, конкурентоспособность, инновационный потенциал, формы финансирования.

Sereda O.O.? Baryshpolets N. V. Financial support for the development of innovation enterprise

Uncovered background and problems of financial provision of development of innovative activity. It is proved that the competitiveness of enterprises depends on the level and effectiveness of innovation activities. Identified promising forms of financing of innovative activity. Analyzed and characterized the basis of tendencies of development of innovative activity and justified measures to improve the innovation capacity.

Keywords: financial support, financing, innovation, competitiveness, innovative capacity, forms of financing.

Серета О.О. асистент кафедри «Фінанси» СНУ ім. В.Даля.

sered10@mail.ru

Баришполець Н. В. студентка 5 курсу КНЕУ ім. В.Гетьмана

Рецензент: д.е.н., проф. кафедри «Фінанси» СНУ ім. В.Даля Костирко Л.А.

Стаття подана 26.01.2015

УДК 336: 330

ФІНАНСУВАННЯ СУЧАСНИХ ТЕХНОЛОГІЙ РОСЛИННИЦТВА**Соломатіна Т.В., Чернодубова Є.В.****FINANCING OF MODERN TECHNOLOGIES OF PLANT GROWING****Solomatyna T.V., Chernodubova E.V.**

Визначено проблеми та передумови фінансування розвитку та модернізації підприємств аграрного сектору. Проаналізовано сучасні технології галузі рослинництва в контексті ресурсозбереження. Запропоновано підходи до оцінювання витрат в розрізі технологічних операцій для виявлення резервів економії ресурсів. Доведено доцільність застосування лізингу в якості інструмента фінансування для оновлення технічної бази галузі рослинництва та наведено послідовність прийняття рішень щодо лізингової схеми фінансування. Обґрунтовано напрямки забезпечення ефективності фінансування інноваційних технологій рослинництва.

Ключові слова. фінансування, лізинг, витрати, оцінка ресурсозбереження, технології, рослинництво, моніторинг ефективності

Постановка проблеми. Найважливішим напрямком кардинальної перебудови економіки є перехід до використання переважно інтенсивних факторів економічного зростання. Ця проблема особливо актуальна для аграрного сектору, де надзвичайно гостро стоїть завдання освоєння нових технологій виробництва сільськогосподарської продукції.

В «Стратегії розвитку аграрного сектору економіки (на період до 2020 року)» відмічається, що однією з ключових проблем сектору є низька конкурентоспроможність, у тому числі висока собівартість сільськогосподарської продукції. Пріоритетним напрямом підвищення конкурентоспроможності продукції сільського господарства мають стати технологічне переоснащення галузей аграрного виробництва, з метою ресурсозбереження, застосування технологій, адаптованих до ґрунтово-ландшафтних елементів та природно-кліматичних особливостей. Держава декларативно стимулює застосовувати кращі за технологічністю, продуктивністю та енергоефективністю засоби виробництва, незалежно від країни їх походження, знижувати питому вагу невідновлювальних природних ресурсів у структурі собівартості продукції [1].

В галузі рослинництва в Україні в залежності від зони, культури, можливостей підприємства застосовується цілий ряд технологій. Назви їх не розкривають повністю сутність технологічних елементів та відношення до ресурсозбереження.

Встановити шляхи економії ресурсів можливо тільки аналізуючи витрати на окремі технологічні операції, їх кількість та обґрунтованість проведення. Впровадження сучасних технологій потребує значних фінансових вкладень. Це вимагає пошук нових форм фінансування та залучення інвестиційних ресурсів.

Аналіз останніх досліджень. Інституційні основи і фактори росту інвестиційної активності суб'єктів економічної діяльності в сільському господарстві досліджували О. Гаврилюк, А. Гайдуцький, М. Герасимчук, Б. Губський, С. Гуткевич, М. Данілішин, І. Караваєва, М. Іванішін, П. Лайка, А. Музиченко, Г. Підлісецький, П. Саблук [4, 6, 7]. Питання ефективності застосування лізингових схем оновлення технічних засобів та ресурсозбереження у сільськогосподарському виробництві висвітлені у працях таких вітчизняних вчених, серед яких Андрійчук В.Г., Гавриш В.І., Полунєєв Ю.В., Рудь А.І., Король О.М. [2, 3, 5, 9, 10]. Проте, проблема фінансування ефективного використання ресурсів сільського господарства досі залишається актуальною за відсутності єдиного підходу щодо її вирішення.

Мета статті – визначення передумов та інструментів фінансування модернізації галузі рослинництва в контексті ресурсозбереження.

Виклад основного матеріалу. Оновлення активної частини основних засобів виробництва аграрних підприємств за рахунок власних коштів практично неможливо. При вартості сучасної сільськогосподарської техніки в кілька мільйонів гривень за одиницю, аграріям потрібно формувати власні фонди розвитку від 2 до 10 років, щоб сформувати фінансові ресурси для технічного переоснащення. Тому, аграрним підприємствам необхідний дієвий інструментарій для залучення зовнішніх інвестиційних коштів з метою модернізації технологій рослинництва. Вирішення цих питань неможливо без урахування специфіки діяльності сільськогосподарських підприємств.

Результати діяльності сільськогосподарських підприємств галузі рослинництва потребують ви-

значення принципів забезпечення ефективності використання ресурсів незалежно від технологій вирощування продукції:

- єдина методика порівняння економічної ефективності різних технологій вирощування з урахуванням витрат різних за часом

- оцінка доцільності фінансування обраної технології вирощування рослин з урахуванням ризиків вітчизняного сільського господарства

- коректне прогнозування економії всіх видів ресурсів залежно від обраної технології вирощування культур

Дотримання запропонованих принципів можливе, але цьому передують проведення порівняльної економічної оцінки технологій виробництва продукції рослинництва. На сьогоднішній день, вітчизняна галузь рослинництва немає єдиного підходу до класифікацій технологій. В більшості випадків назва технології відповідає фактору, який є визначальним в даній технології. Іноді технології базуються на декількох факторах, із яких важко виділити головний, тоді назви переплітаються і плутаються (нульову технологію іноді називають енергозберігаючою).

Таблиця 1

Технології рослинництва залежно від важливості факторів

Головний фактор в технології	Назва технології	Відбиття в назві відношення до ресурсозбереження
відношення до місцевих природно-кліматичних умов	адаптивні	відсутнє
рівень інтенсифікації	екстенсивні, нормальні (звичайні), інтенсивні, точні	умовне
доля ручної праці	індустріальні, комплексні, механізовані	умовне
рівень дії на ґрунт	ґрунтозахисні	відсутнє
сорт, гібрид	сортові	відсутнє
місто розробки	голандська, астраханська, заварівська ...	відсутнє
ступінь основного обробітку ґрунту	традиційні (з полицевим обробітком), консервуючі (чизель, плоскоріз), мінімальні, нульові	умовне
економія ресурсів, енергії	ресурсозберігаючі (волога, ПММ та ін.), енергозберігаючі	присутнє
вихід із тупикового стану	альтернативні	відсутнє

*розроблено автором

Результати наведеного аналізу (табл. 1) свідчать, що з назви технології практично неможливо (частково можливо) встановити її відношення до ресурсозбереження, не залежно від наявності або відсутності в технології елементів збереження. Виключення становлять енерго- та ресурсозберігаючі тех-

нології, які націлені економити енергію (ресурси) на всіх етапах вирощування сільськогосподарських культур.

Детальний аналіз технологій в контексті ресурсозбереження розглянемо на прикладі вирощування зернових культур східного регіону, де присутні технологічні процеси: основний обробіток ґрунту; передпосівний обробіток ґрунту і сівба; догляд за посівами; збирання та доробка зерна.

Таблиця 2

Варіанти та вартість технологічних операцій в полі при вирощуванні зернових культур у цінах 2014 року

№ пп	Назва технологічного процесу	Варіанти технологічних операцій	Вартість операції, грн/га
1	основний обробіток ґрунту	полицевий обробіток відвальними плугами	513-828
		безполицевий обробіток чизелями або плоскорізами	414-848
		мінімальний обробіток дискаторами або важкими культиваторами	256-493
		нульовий обробіток (без обробітку) з компенсацією внесенням гербіцидів	227-434
2	передпосівний обробіток ґрунту і сівба	1)боронування, 2)культивация, 3)сівба з добривами, 4)прикочування (іноді досходове боронування)	2525-3550
		1)культивация 2)сівба з добривами, 3)прикочування (іноді досходове боронування)	2406-3590
		1)внесення ґрунтового гербіциду, 2)культивация, або боронування 3)сівба з добривами, 4)прикочування	2637-3836
		1)культивация, сівба з добривами, прикочування	2189-2801
		1)пряма сівба з добривами, прикочування	2051-2683
		3	догляд за посівами
4	збирання врожаю	пряме комбайнування без збирання рослинних решток (залишаються у валках або розподіляються по полю)	414-690
		пряме комбайнування із збиранням побічної продукції	611-927
		роздільне комбайнування із збиранням побічної продукції	789-1144

*розроблено автором

Кожен з наведених процесів складається з технологічних операцій, які виконуються в залежності від потенціалу ресурсів підприємства (матеріально-го, трудового, фінансового та ґрунтового-кліматичного) і визначають рівень технології та економії ресурсів. Саме різниця у варіантах технологій формує різні витрати. Окремі операції, такі як перевезення продукції, її доробка на току, догляд за посівами і збирання урожаю, є майже однаковими для всіх технологій. Тому різниця у витратах формується в основному при обробці ґрунту і посіві.

При основному обробітку ґрунту найбільші витрати несуть ті підприємства, які застосовують на практиці полицевий обробіток за рахунок енергоємності операції (20-32 л/га дизельного палива). Тому цю операцію не можна віднести до енерго- та ресурсозберігаючих. Не дивлячись на новітні конструкції плугів, використання сучасних тракторів з автоматичним вибором оптимальних режимів роботи агрегату [5] витрати на оранку залишаються найвищими у порівнянні з іншими видами основного обробітку ґрунту. Але на сьогодні, не всі підприємства в змозі відмовитись від плуга, в більшій ступені від браку фінансових коштів. По-перше, застосовуючи стару вузькозахватну техніку, вони вимушені робити значну кількість проходів її по полю, доводити щільність ґрунту вище граничної межі (1,3 г/см³), коли поверхневий або нульовий обробіток не дає потрібного ефекту, особливо для просапних культур. По-друге, інколи доводиться заробляти в ґрунт значну кількість органічних добрив, рослинних решток, бур'янів, бо морально застарілі сівалки не в змозі посіяти культуру в необроблене поле. Іноді діє психологічний фактор, коли керівник не може терпіти, що поле «не чорне», або нестача знань.

Найменшим рівнем витрат при основному обробітку ґрунту відрізняється нульовий обробіток, коли ґрунт взагалі не обробляється. Навіть з урахуванням альтернативного варіанту для боротьби з бур'янами, що наведено в таблиці, витрати на гектар тут менші у порівнянні з полицевим обробітком на 286-395 грн. Відмітимо, що для його застосування необхідно мати сівалку прямої сівби.

Проміжними варіантами по витратах ресурсів між наведеними способами основного обробітку ґрунту є поверхневий мінімальний (культиваторами, дисками) та безполицевий глибокий (чизелями, плоскою різами) обробіток.

Економія ресурсів при передпосівній підготовці ґрунту і сівбі залежить від кількості проходів техніки по полю, тобто ступеню скомбінованості агрегатів. Якщо ці технологічні операції виконувати знаряддями, пристосованими для виконання однієї технологічної операції, то потрібно чотири проходи по полю з усіма пов'язаними з ними додатковими витратами (переїздами, кількістю механізаторів, втрата часу і агротехнічних строків). І, навпаки, агрегат, який за один прохід виконує декілька технологічних операцій, усуває всі додаткові витрати, економить ресурси. Так, посівний комплекс, яким керує один механізатор, здатен за один прохід по

полю обробити ґрунт, посіяти (або посіяти в необроблений ґрунт), внести добрива, прикатати посів. Як видно із таблиці 2 різниця в затратах між виконанням вказаних робіт посівним комплексом і окремими агрегатами, не враховуючи економії часу, сягає 473-1154 грн./га.

Треба взяти до уваги той факт, що в умовах континентальності клімату степової зони України кожен день затримки із сівбою призводить до недобору урожайності зернових культур в межах 1-2 ц/га. З точки зору економії ресурсів із затримкою строків сівби потрібно враховувати упущену вигоду. Підсумовуючи вплив ширини посівного агрегату (комплексу) на економію ресурсів можна рекомендувати підприємствам використовувати максимально можливі широкозахватні комбіновані агрегати, виходячи з площі господарства та розмірів полів. При догляді за посівами різниця у проведенні технологічних операцій між різними технологіями несуттєва: треба захистити рослини від бур'янів, шкідників і хвороб, підживити в потрібний час, при необхідності виконати окремі специфічні роботи. Тому тут можлива економія ресурсів при виконанні безпосередньо операції, а саме:

- використання самохідних широкозахватних обприскувачів, працюючих по GPS-технологіям. Вони дозволяють робити цілодобово, усувають можливість огрівів і подвійної обробки. По аналогії з посівними комплексами пряма економія ресурсів, часу;

- суміщення при можливості обробіток проти бур'янів, шкідників і хвороб;

- застосування елементів точних технологій. Вони дозволяють вносити добрива і засоби захисту рослин не по всьому полю рівномірно, а з урахуванням ступеню забезпеченості (розповсюдженості) фактору;

- професійний підбір засобів захисту рослин і добрив виходячи з принципу «ціна-якість» і вартості обробітку гектару. Гарний фахівець може суттєво скоротити витрати;

- технологічна наладка обладнання, наукова організація праці, облік і контроль.

При збиранні урожаю рівень витрат, а відповідно й ресурсозбереження визначається, як і в догляді за рослинами, безпосередньо у виконанні самої операції. Економії ресурсів тут можна досягти за рахунок:

- використання сучасних широкозахватних комбайнів. Крім того, що вони дозволяють вчасно і без значних втрат зібрати урожай, вони здатні виконувати ще й декілька корисних функцій, таких як подрібнення й рівномірне розподілення по полю рослинних решток, визначення вологості зерна, зібраної площі, урожайності;

- переважного застосування прямого збирання перед роздільним. Роздільно залишити на збирання тільки забур'янені, насінневі посіви, та культур, які нерівномірно досягають. Це дозволяє заощаджувати 190-210 грн./га;

- технологічної наладки комбайнів, наукової організації праці, обліку і контролю за перевезенням урожаю.

Основним стримуючим фактором впровадження ресурсозберігаючих технологій в рослинництві є переоснащення товаровиробників сучасними посівними комплексами, які потребують залучення інвестиційних ресурсів. Одним з таких ефективних інструментів фінансування є лізинг. Процес прийняття рішення щодо застосування лізингу для оновлення технічної бази сільгоспвиробництва представлено на рис. 1. Найважливішим складовим реалізації алгоритму, на нашу думку, є здатність керівників оцінити наслідки прийнятих рішень, особливо, на початковому етапі і етапі прийняття умов лізингової угоди.

Державне фінансування лізингу в сільському господарстві може здійснюватись шляхом створення спеціалізованої інвестиційної компанії. Розглядаючи запропонований механізм фінансування, слід зазначити, що моніторинг ефективності має здійснюватись протягом дії лізингової угоди: 1) на рівні держави – ефективність субсидування, оподаткування, кредитування, лізингу, страхування; 2) на рівні організації – забезпечення прибутковості організації, ефективна амортизаційна політика;

Основними напрямками ефективного фінансування і кредитування в модернізації технічної складової рослинництва є:

- розподіл фінансових ресурсів для фінансового забезпечення виробничого процесу;
- удосконалення системи платіжно-розрахункових відносин господарюючих суб'єктів з державою та іншими економічними суб'єктами;

· економічне стимулювання ефективного використання всіх видів економічних ресурсів - ефективно вкладення фінансових ресурсів; створення заохочувальних фондів; використання бюджетних стимулів (подання пільг при сплаті податків); застосування фінансових санкцій;

· фінансування бюджетних витрат держави;

Висновки. Економії ресурсів в технологіях вирощування сільськогосподарських культур можна досягти шляхом застосування новітньої техніки і знань після детального всебічного аналізу технологічних елементів. Запропонована лізингова схема фінансування збільшує ступінь гнучкості у використанні власних коштів, залучених інвестиційних ресурсів. Використання лізингу сприяє підвищенню кредитоспроможності підприємства. Пріоритетними напрямками забезпечення ефективним управлінням грошовими потоками сільськогосподарськими підприємствами є: вибір та моніторинг ефективних інструментів інвестування, використання спеціальних заохочувальних фондів, фінансових стимулів, пов'язаних з бюджетними методами інтенсифікації виробництва, спеціальних фінансових пільг і санкцій.

Подальші дослідження спрямовані на розробку макроекономічної моделі, яка описувала би вплив макроекономічного середовища (ВВП, курс долара, відсоток за кредит, інфляція, реальні доходи населення) на показники результатів виробництва продукції рослинництва за різними технологіями вирощування.

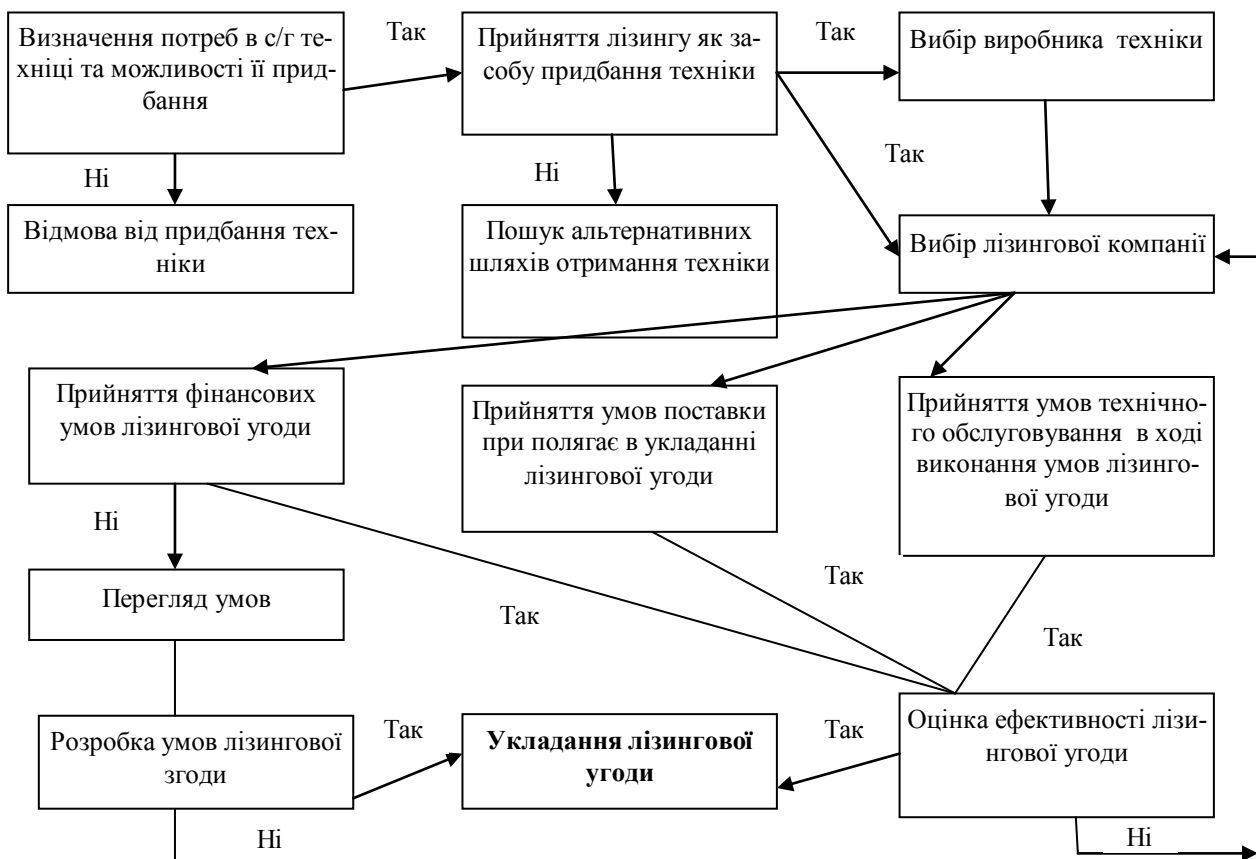


Рис. 1. Прийняття рішення щодо використання лізингу, як інструмента оновлення технічного потенціалу аграрних підприємств

Л і т е р а т у р а

1. Стратегія розвитку аграрного сектору економіки (на період до 2020 року) – [електронний режим доступу] - <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/806-2013-p>
2. Андрійчук В.Г. Енергетично-диверсифікаційні проблеми та напрями енергозбереження і підвищення енергобезпеки України: врахування досвіду Польщі та перспективи співпраці з нею в цій сфері / В.Г. Андрійчук // Науково-аналітичне видання "Польський досвід у сфері обмеження енергоємності економіки та підвищення енергетичної безпеки: висновки для України та перспективи співпраці"; Укр. академ. зовн. торгівлі. – К.: УАЗТ, 2007. – 112 с. – укр.
3. Андрійчук В.Г.// Науково-аналітичне видання "Польський досвід у сфері обмеження енергоємності економіки та підвищення енергетичної безпеки: висновки для України та перспективи співпраці"; Укр. академ. зовн. торгівлі. – К.: УАЗТ, 2007. – 112 с.
4. Гайдучий А.П. Формування аграрного ринку — шлях до фінансової стабілізації та інвестиційної привабливості сільського господарства [Електронний ресурс] / А.П. Гайдучий. — Режим доступу: <http://magazine.faaf.org.ua/content/view/92/35/>.
5. Гавриш В.І. Забезпечення ефективного використання паливно-енергетичних ресурсів у аграрному секторі економіки: теорія, методологія, практика: Моногр. // В.І. Гавриш. – Миколаїв: МДАУ, 2007. – 283 с.
6. Даниленко А.А. Актуальні питання прямих іноземних інвестицій до України з ЄС (у контексті розширення Євросоюзу на Схід) / А. А. Даниленко // Фінанси України. — 2009. — № 1. — С. 127—137.
7. Іванишин В. Економічна ефективність енергозберігання в ґрунтообробці та сівбі зернових і ріпаку. – «Економіка АПК». - №9. – 2007. – С.28-32.
8. Полунеев Ю.В. Основні показники сталості трансформаційного розвитку України в процесі підвищення її міжнародної конкурентоспроможності / Ю.В. Полунеев // Економічний часопис-XXI. – 2011. – №7-8. – С. 7-10.
9. Рудь А.И. Исследование зависимости технологической и общей энергоёмкости на предприятиях АПК / А.И. Рудь // Актуальні проблеми економіки. – 2010. – №8. – С. 158-162.
10. Король О.М. Економічний аналіз та оцінка ефективності енергозбереження в сільськогосподарському виробництві / О.М. Король // Зовнішня торгівля: економіка, фінанси, право. – 2011. – №6. – С. 149-153.

R e f e r e n c e s

1. Stratehiia rozvytku ahrarnoho sektoru ekonomiky (na period do 2020 roku) – [elektronnyi rezhym dostupu] - <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/806-2013-p>
2. Andriichuk V.G. Energetichno-diversifikacijni problemi ta naprjami energozberezhennja i pidvishhennja energobezpeki Ukraїni: vrahuvannja dosvidu Pol'shhi ta perspektivi spivpraci z neju v cij sferi / V.G. Andriichuk // Naukovo-analitичne vidannja "Pol's'kij dosvid u sferi obmezhennja energoemnosti ekonomiki ta pidvishhennja energetичnoi bezpeki: visnovki dlja Ukraїni ta perspektivi spivpraci"; Ukr. akadem. zovn. torгivli. – K.: UAZT, 2007. – 112 s. – ukr.
3. Andriichuk V.H.// Naukovo-analitchne vydannja "Polskyi dosvid u sferi obmezhennja enerhoemnosti ekonomiki ta pidvyshchennja enerhetychnoi bezpeky: vysnovky dlja Ukraїny ta perspektivy spivpratsi"; Ukr. akadem. zovn. torhivli. – K.: UAZT, 2007. – 112 s.

4. Haidutskyi A.P. Formuvannia ahrarnoho rynku — shliakh do finansovoi stabilizatsii ta investytsiinoi pryvablyvosti silskoho hospodarstva [Elektronnyi resurs] / A. P. Haidutskyi. — Rezhym dostupu: <http://magazine.faaf.org.ua/content/view/92/35/>.
5. Havrysh V.I. Zabezpechennia efektyvnoho vykorystannia palyvno-enerhetychnykh resursiv u ahrarnomu sektori ekonomiky: teoriia, metodolohiia, praktyka: Monohr. // V.I. Havrysh. – Mykolaiv: MDAU, 2007. – 283 s.
6. Danylenko A.A. Aktualni pytannia priamykh inozemnykh investytsii do Ukraїny z YeS (u konteksti rozshyrennia Yevrosoїuzu na Skhid) / A. A. Danylenko // Finansy Ukraїny. — 2009. — № 1. — S. 127—137.
7. Ivanyshyn V. Ekonomichna efektyvnist enerhozberihannia v hruntoobrobtsi ta sivbi zernovykh i ripaku. – «Ekonomika APK». - №9. – 2007. – S.28-32.
8. Polunieciev Ju.V. Osnovni pokaznyky stalosti transformatsiinoho rozvytku Ukraїny v protsesi pidvyshchennia yii mizhnarodnoi konkurentospromozhnosti / Ju.V. Polunieciev // Ekonomichnyi chasopys-KhKhI. – 2011. – №7-8. – S. 7-10.
9. Rud A.Y. Yssledovanye zavysymosti tekhnolohycheskoї y obshcheї enerhoemkosti na predpriyatiakh APK / A.Y. Rud // Aktualni problemy ekonomiky. – 2010. – №8. – S. 158-162.
10. Korol O.M. Ekonomichnyi analiz ta otsinka efektyvnosti enerhozberzhennia v silskohospodarskomu vyrobnytstvi / O.M. Korol // Zovnishnia torhivlia: ekonomika, finansy, pravo. – 2011. – №6. – S. 149-153.

Соломатина Т.В., Чернудова Э.В. Финансирование современных технологий растениеводства

Определены проблемы и предпосылки финансирования, развития и модернизации предприятий аграрного сектора. Проанализированы современные технологии отрасли растениеводства в контексте ресурсосбережения. Предложены подходы к оценке затрат в разрезе технологических операций для выявления резервов экономики ресурсов. Доказана целесообразность применения лизинга в качестве инструмента финансирования для обновления технической базы отрасли растениеводства и приведена последовательность принятия решений по лизинговой схеме финансирования. Обоснованы направления обеспечения эффективности финансирования инновационных технологий растениеводства.

Ключевые слова: финансирование, лизинг, затраты, оценка ресурсосбережения, технологии, растениеводство, мониторинг эффективности

Solomatyna T.V. Chernodubova E.V. Financing of modern technologies of plant growing

Identified the problems and conditions of financing for development and modernization of enterprises in the agricultural sector. Analyzed modern technologies of crop production in the context of resource conservation. Proposed approaches to the assessment of costs in terms of manufacturing operations to identify savings reserves of resources. Proved the feasibility of the use of leasing as a financing tool to upgrade the technical base of crop production and the sequence of decision making under lease financing. Grounded the directions of the effectiveness of financing of innovative technologies of crop production.

Keywords: financing, leasing, costs, resource assessment, technology, crop production, monitoring the effectiveness

Соломатіна Тетяна Василівна, к.е.н., доцент кафедри «Фінанси» Східноукраїнського національного університету імені Володимира Даля,

Чернодубова Елеонора Валеріанівна, к.е.н., доцент кафедри «Фінанси» Східноукраїнського національного університету імені Володимира Даля, ella.cher.lg@gmail.com

Рецензент: д.е.н., проф. кафедри «Фінанси» СНУ ім. В.Даля Костирко Л.А.

Стаття подана 20.01.2015

УДК 332.1:338.1

ОЦІНКА СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНОГО СТАНУ РЕГІОНУ ТА МОЖЛИВОСТІ РОЗВИТКУ ТРАНСПОРТНИХ ПЕРЕВЕЗЕНЬ

Стєна Т.С.

ASSESSMENT OF SOCIO-ECONOMIC STATUS OF THE REGION AND OPPORTUNITIES FOR THE DEVELOPMENT OF TRANSPORTATION

Stjena T.S.

У статті на основі аналізу динаміки обсягів та індексу промислової продукції по Луганській області проаналізовано стан та визначено проблеми соціально-економічного розвитку регіону. Доведено, що реалізація економічних інтересів регіону залежить від рівня розвитку сфери виробництва матеріальних та нематеріальних благ, а також рівня розвитку виробничої та соціальної інфраструктури. Здійснено порівняльний аналіз положення Луганської області по відношенню до інших областей на підставі показників рівня заробітної плати та реалізації у розрізі видів економічної діяльності. Виокремлено фактори що впливають на соціально-економічний стан області та оцінено економічний ефект транспортних перевезень в соціальній сфері.

Ключові слова: економіка регіону, економічні процеси, соціально-економічний стан, транспортні перевезення, система факторів, соціальні та економічні інтереси.

Постановка проблеми. На сучасному етапі розвиток України суттєво залежить від економічних процесів у регіонах, так саме як і розвиток окремих регіонів цілком регулюється прийнятими загальнодержавними рішеннями. Саме тому недостатньо адаптовані постанови, закони, укази, тощо, неоднозначно відбиваються на розвитку окремих регіонів.

Проблеми кожного з учасників загальної системи, чи окремих суб'єктів є не простим відображенням впровадження таких законів, а спробою адаптувати такі норми до особливостей кожного регіону. Тому найбільш актуальним є дослідження та аналіз кожної зі сфер життєдіяльності регіону, зокрема транспортних перевезень.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Фундаментальні теоретико-методологічні основи досліджень теоретичних і практичних аспектів функціонування економіки регіону, а перед усім вивчення природи його економічних інтересів та їхніх особливостей заклали А.Вебер, Г.Гегель, П.Гольбах, К.Маркс, Ф.Енгельс, А.Сміт. Динаміка активізації проведення економічних реформ стимулювала зацікавленість проблемами інтересів та економічним ро-

звитком регіонів багатьох вітчизняних вчених – економістів, таких як Б.М. Данілішин, М.І. Долішній, С.І. Дрогунцов, І.І. Лукінов, Я.Б.Олійник, В.І.Павлов, В.М. Трегобчук, М.І. Фашевській, М.А. Хвесік, Н.Г. Чумаченко. Але разом з цим багато проблем, що стосуються дослідження впливу транспортних перевезень на підвищення соціально-економічного розвитку регіону потребують подальшого дослідження.

Метою статті є дослідження проблем економіки регіону на прикладі аналізу сучасного стану економічного розвитку Луганської області в системі економічних інтересів держави; оцінювання потенціалу ефективності від транспортних перевезень.

Матеріали та результати дослідження. Для дослідження сутності економічного стану регіону слід розглянути кінцеві результати регіональної політики, у межах якої відбувається відтворення умов життєдіяльності області, які повинні бути спрямовані на підвищення рівня життя населення, шляхом прискореного розвитку пріоритетних напрямків.

Конкретизуючи інтереси певного регіону слід враховувати багато факторів впливу на процес економічного розвитку, а саме територіальна та соціально-економічна локалізація, структура механізму реалізації економічних процесів, на які в свою чергу впливають складові: ресурсний потенціал області, організаційно-правові умови та фінансово-бюджетна система, потужність у виробництві споживчих благ, обсяг людського капіталу, і насамперед економічна політика держави.

Реалізація економічних інтересів області в першу чергу залежить від рівня його економічного розвитку, зокрема від рівня розвитку сфери виробництва матеріальних та нематеріальних благ, а також рівня розвитку виробничої та соціальної інфраструктури.

В останні роки Луганська область втратила статус промислового центру, тенденція соціально-економічного розвитку характеризується зниженням

основних показників господарсько-економічної діяльності. Протягом останніх років слід відзначити спад промислового виробництва Луганської області, індекс промислової продукції в 2014 р. склав 58%, реалізовано промислової продукції на 46 134,2 млн. грн., що складає 63% обсягу реалізації 2013 р. (рис. 1).

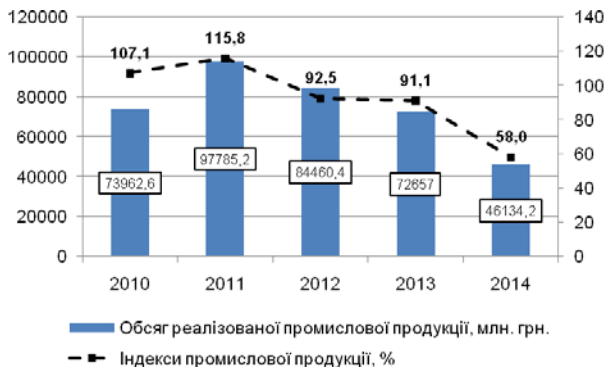


Рис. 1 Динаміка обсягу та індексу промислової продукції по Луганській області [3, 4]

Аналізуючи структуру вироблюваної продукції рис. 2 слід зауважити наступне:

- високою є частка виробництва та розподілу електроенергії, газу та води – разом 17,8% (Луганська ТЕС, Міжрайгаз, ТОВ «Луганськвода»), що в сучасних умовах не можна назвати сучасним і високотехнологічним виробництвом, по суті – це та ж сировина;
- украй низька доля продукції легкої промисловості – 0,6%, та харчової – 3,8%;
- доля металообробки та машинобудування можна назвати оптимальною – відповідно 30,9% та 10,8%.

Із загального обсягу промислових підприємств Луганського регіону, які забезпечують виробництво основного обсягу реалізованої промислової продукції слід відзначити: «Луганський м'ясокомбінат», «Лугцентрокуз ім. С.С. Монятовського», «Трансмаш», «Лугансктепловоз», «Сталь», «Луганське енергетичне об'єднання», «Луганська ТЕС», «Регіональні електричні сеті» [1].

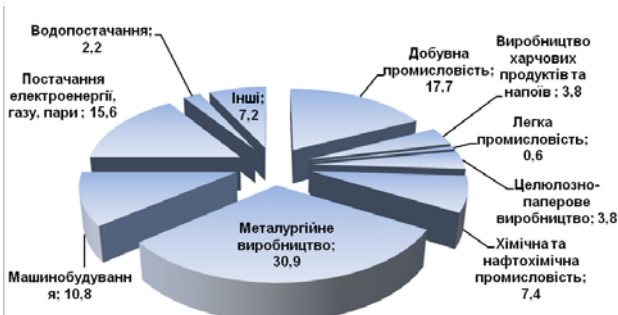


Рис. 2. Реалізація промислової продукції по Луганській обл. у 2014 р.,% [3]

Для Луганського регіону на протязі останніх років характерно позитивне значення сальдо зовні-

шньоекономічної діяльності, обсяг експорту значно перевищує обсяг імпорту – в 1,7-1,9 раз. У товарній структурі експорту суттєву частку складають залізничні локомотиви, котли, металовироби – 79%, частка продукції легкої та харчової промисловості незначна.

Досліджуючи соціальну інфраструктуру та рівень життя населення слід зазначити, що в 2014 р. Луганська область займала 5 місце в Україні по такому показнику розвитку регіонів як середньомісячна заробітна плата серед усіх областей [4] (рис. 3).

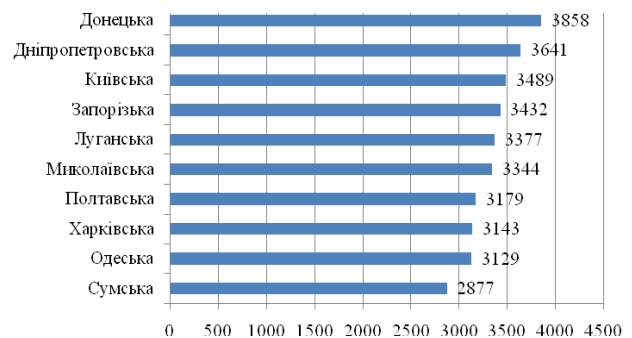


Рис. 3. Порівняльне положення Луганської області по відношенню до інших областей стосовно рівня заробітної плати [4]

В табл. 1 наведено дані про динаміку росту заробітної плати по видах діяльності. Згідно статистичних даних найбільш зріс рівень заробітної плати по таких видах діяльності, як постачання електроенергії, газу та пари – в 2,1 рази, у сфері транспорту та зв'язку – 1,7 разів, у сфері торгівлі – в 1,69 рази, переробна промисловість – 1,67 разів. Якщо проаналізувати такий вид діяльності як транспорт та зв'язок – то не можна казати про значне зростання рівня заробітної плати, хоча, як зазначено вище, сприятливе географічне розташування по відношенню до території Росії, зростання обсягів експорту – імпорту товарів повинно було вплинути на розвиток цієї сфери. За перше півріччя 2012 року підприємствами автомобільного транспорту м. Луганська доставлено 0,3 млн т вантажів, що на 18% більше, ніж за аналогічний період попереднього року, найбільших обсягів експортних поставок надано в Російську Федерацію – 65,5%, Білорусь – 6,2%, Великобританію – 3,37%, Німеччину – 2,9%, Францію – 1,4%; імпортованих – Росія – 58,0%, Китай – 17,7%, Німеччина – 5,6%, Франція – 1,9% [2,3,4]

Все викладене вище дозволяє зробити висновок, що одним із пріоритетних завдань економіки Луганського регіону повинно бути створення умов для активізації інвестиційної діяльності, спрямованої на модернізацію реального сектора економіки, а також формування сприятливого соціального розвитку [6]. Цього можна досягнути завдяки наступним варіантам розвитку господарського комплексу:

Таблиця 1
Динаміка середньомісячної заробітної плати за видами економічної діяльності по Луганській області за 2007-2011 роки (грн.) [3]

	2010	2011	2012	2013	2014	% роста 2014 р. до 2010 р.
Усього	2271	2742	3090	3337	3377	148,7
Сільське господарство	1495	1742	1867	2126	2249	150,4
Промисловість	2801	3499	3887	4215	4099	146,3
Добувна промисловість	3641	4650	5048	5499	5348	146,9
Переробна промисловість	2246	2739	3112	3300	3745	166,7
Постачання електроенергії, газу, пари та кондиційованого повітря	2466	2991	3447	3721	5286	214,4
Водопостачання; каналізація, поводження з відходами	1973	2284	2456	2590	2866	145,3
Будівництво	1930	2496	2624	2874	2553	132,3
Торгівля	1369	1678	1870	1937	2310	168,7
Транспорт та зв'язок	2297	2724	3037	3308	3910	170,2
Тимчасове розміщення й організація харчування	1157	1327	1510	1676	1380	119,3
Інформація та телекомунікації	2199	2588	2650	2903	2460	111,9
Фінансова та страхова діяльність	3203	3818	4241	4365	4117	128,5
Операції з нерухомим майном	1275	1505	1709	1894	1840	144,3
Освіта	1799	1996	2397	2564	2486	138,2
Охорона здоров'я	1556	1713	2171	2338	2257	145,1
Мистецтво, спорт, розваги та відпочинок	1648	2296	2403	2604	2938	178,3

- необхідно відновити обсяги виробництва легкої та харчової промисловості, з урахуванням імпортозаміщення. Цьому сприятиме значна чисельність населення міста та області (2,3 млн ч) – ринок збуту; наявність незайнятого населення працездатного віку; наявність кваліфікованих кадрів середнього віку; зниження темпів скорочення чисельності населення міста, збережена система підготовки робочих кадрів; наявність розвиненої інфраструктури роздрібно-торгівлі для забезпечення населення міста та області продукцією вітчизняного виробництва; наявність розвиненої мережі торгових підприємств для налагодження фірмової торгівлі.

- розглянути можливість пріоритетного розвитку такого напрямку машинобудівництва, як виробництво горно-шахтного устаткування.

- розвиток ринку нефінансових послуг, цьому сприятиме наявність значної кількості підприємств (20417) та фізичних осіб-підприємців (27809), наявність університетів, які проводять підготовку спеціалістів в багатьох напрямках.

- враховуючи географічне розташування міста має сенс розглянути створення логістичного центра.

Висновки. Досліджуючи основні фактори впливу на розвиток економіки регіону слід ще раз зауважити, що процес реформування економіки неможливий без створення сприятливих умов для повноцінного розвитку не тільки економічного та інвестиційного, а й соціального капіталу регіону. Для досягнення поставленої мети а також практичного втілення результатів дослідження необхідно ефективно використовувати наявний потенціал регіону та упроваджувати методи підвищення конкурентоспроможності та розвитку господарського комплексу Луганської області.

Подальші дослідження передбачають розкриття методикою аналізу впливу розвитку галузі транспортних перевезень на зростання соціально-економічного розвитку регіону.

Л і т е р а т у р а

1. Концепція сталого розвитку міста Луганська. [Електронний ресурс]. Режим доступу <http://gorod.lugansk.ua/investments/strategy/158-konceptiya-strategiyi-stalogo-rozvitku-mista.html>
2. Луганск отстаёт по уровню зарплат от городов области. Владимир Разумцев «Схид.info» [Електронний ресурс]. Режим доступу <http://vostok.ru.org.ua /2010-11-27-18-12-18/6241-news.html>
3. Офіційний сайт Головного управління статистики в Луганській області. – Режим доступу: <http://www.lg.ukrstat.gov.ua>
4. Офіційний сайт Державної служби статистики України. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua>.
5. Статистичний збірник «Регіони України» 2014. Ч. I За ред. О.Г. Осауленка, відп. за випуск Н.С. Власенко. – К.: Державна служба статистики України, 2014. – 286 с.

References

1. Konceptija stalogo rozvytku mesta Lugansk'a. [Elektronnyj resurs]. Rezhym dostupu <http://gorod.lugansk.ua/investments/strategy/158-konceptiya-strategiyi-stalogo-rozvitku-mista.html>
2. Lugansk otstaet po urovnju zarplat ot gorodov ob-lasti. Vladymyr Razumcev «Shid.info» [Elektronnyj re-surs]. Rezhym dostupu <http://vostok.ru.org.ua /2010-11-27-18-12-18/6241-news.html>
3. Oficijnyj sajt Golovnogho upravlinnja statystyky v Lugans'kij oblasti. – Rezhym dostupu: <http://www.lg.ukrstat.gov.ua>
4. Oficijnyj sajt Derzhavnoi' sluzhby statystyky Ukrainy. – Rezhym dostupu: <http://www.ukrstat.gov.ua>.
5. Statystychnyj zbirnyk «Regiony Ukrainy» 2014. Ch. I Za red. O.G. Osaulenka, vidp. za vypusk N.S. Vlasenko. – K.: Derzhavna sluzhba statystyky Ukrainy, 2014. – 286 s.

Стена Т.С. Оценка социально-экономического состояния региона и возможности развития транспортных перевозок

В статье на основе анализа динамики объемов и индекса промышленной продукции по Луганской области проанализировано состояние и определены проблемы социально-экономического развития региона. Доказано, что реализация экономических интересов региона зависит от уровня развития сферы производства материальных и нематериальных благ, а также уровня развития производственной и социальной инфраструктуры. Осуществлен сравнительный анализ положения Луганской области по отношению к другим областям на основании показателей уровня заработной платы и реализации в разрезе видов экономической деятельности. Выделены факторы влияющие на социально-экономическое состояние области и оценен экономический эффект транспортных перевозок в социальной сфере.

Ключевые слова: экономика региона, экономические процессы, социально-экономическое положение, транспортные перевозки, система факторов, социальные и экономические интересы.

Stjena T.S. Assessment of socio-economic status of the region and opportunities for the development of transportation

In article on the basis of analysis of dynamics of volumes and index of industrial production in the Luhansk region analyzed the status and the problems of socio-economic development of the region. It is proved that the realization of economic interests of the region depends on the level of development of sphere of production of tangible and intangible benefits, as well as the level of development of production and social infrastructure. Provided a comparative analysis of the status of Luhansk region in relation to other areas on the basis of indicators of the level of wages and implementation in the context of economic activities. Separated factors affecting the socio-economic condition of the region and assessed the economic impact of transportation in the social sphere.

Keywords: regional economy, economic processes, socio-economic status, transportation, system factors, social and economic interests.

Стена Т.С. аспірант кафедри «Банківської справи і фінансової безпеки» Східноукраїнського національного університету імені Володимира Даля
tanya_pele@mail.ru

Рецензент д.е.н., професор Бузько І. Р.

Стаття подана 28.01.2015

УДК 336.02

ЄВРОПЕЙСЬКИЙ ДОСВІД БЮДЖЕТНОЇ ДЕЦЕНТРАЛІЗАЦІЇ: ПРОБЛЕМИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ ДЛЯ УКРАЇНИ

Степура В.В.

EUROPEAN EXPERIENCE OF BUDGET DECENTRALIZATION: PROBLEMS AND PROSPECTS FOR UKRAINE

Stepura V.V.

В статті досліджено європейський досвід бюджетної децентралізації. Визначено зміст та моделі проведення бюджетної децентралізації, з урахуванням політико-економічних особливостей досліджуваних країн. Розглянуто зміст проведених реформ в бюджетній, податковій та адміністративній сферах. Визначено ризики, що матимуть місце при провадженні відповідних реформ в Україні.

Ключові слова: бюджетна децентралізація, регіони, самоврядування, власні доходи, міжбюджетні трансферти, Євросоюз, бюджетна система.

Постановка проблеми. Сьогодні Україна стоїть на шляху значних реформ, обравши європейський вектор розвитку. Одним з першочергових завдань є реформування системи місцевого самоврядування, проведення децентралізації влади шляхом передання повноважень, а разом із ними і ресурсів для їх виконання, з центральних органів влади в регіони.

Ключовим фактором ефективного розподілу та використання бюджетних коштів є бюджетна децентралізація, тобто мобілізація фінансових ресурсів у бюджетах органів місцевого самоврядування за рахунок передачі їм з центрального бюджету значних фінансових джерел.

Процес бюджетної децентралізації в країнах з розвинутою ринковою економікою має свої особливості, аналіз яких необхідний для виявлення позитивного світового досвіду з метою його використання у вітчизняній практиці.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. У науковій літературі дослідженню світового досвіду бюджетної децентралізації та регіонального розвитку присвячені роботи таких провідних учених-економістів як Дем'янишин В.Г., Куйбіда В.С., Завєруха І.Б., Балдич Н.І., Кравченко В.В., Буковинський С.А., Лилик О.Я. та ін.

Мета статті полягає в дослідженні світового досвіду бюджетної децентралізації, визначенні ос-

новних підходів до її використання з виявленням характерних особливостей та можливостей і ризиків її застосування в Україні.

Виклад основного матеріалу. Бюджетна децентралізація – чи не найскладніший аспект децентралізації публічної влади. Вона є своєрідним мірилом: рівня демократичності та компетентності публічної адміністрації; адекватності політичної системи до суспільних очікувань; рівня довіри до місцевих органів влади та рівня сприйняття державною владою потреб суспільства в цілому і окремих громадян зокрема; якості контролю у публічній сфері та відповідальності; зрештою, вона є оцінкою адекватності системи публічної адміністрації України та територіального устрою держави. Крім цього, існує низка соціально-психологічних, ментальних та культурних особливостей, які дозволяють або не дозволяють децентралізувати фінансові ресурси в державі.

В європейській правовій літературі зміст бюджетної децентралізації розкривають через такі три аспекти:

– Децентралізація видатків – тобто надання місцевому самоврядуванню фінансових ресурсів на виконання завдань і функцій;

– Децентралізація доходів – закріплення за місцевим самоврядуванням переліку власних доходів, достатніх для належного і якісного виконання встановлених для відповідного рівня місцевого самоврядування завдань і функцій, та право самостійно встановлювати їх розміри;

– Процесуальна і організаційна самостійність – право самостійно, під відповідальність органів, посадових осіб місцевого самоврядування формувати, затверджувати, виконувати фінансові плани, кошториси, бюджети, забезпечувати звітність і контроль тощо.

Залежно від форми державного устрою можна виокремити три моделі бюджетної децентралізації у ЄС:

1. Бюджетна децентралізація федеративних держав: Федеративна Республіка Німеччина, Австрія, Бельгія.

2. Бюджетна децентралізація унітарних держав: переважна більшість країн Європи.

3. Бюджетна децентралізація держав із регіональною автономією: Італія, Іспанія.

Особливої уваги потребує дослідження міжбюджетних відносин у країнах з подібним до України унітарним устроєм та історичним розвитком, таких як Словаччина та Польща.

Словацька Республіка в якості самостійної держави з'явилася в 1993 році. Згідно з Конституцією вона являється унітарною державою з однопалатним парламентом. Попри такий державний устрій, Словаччина розбудовує одну з найбільш децентралізованих систем публічного адміністрування. Визначальною рисою такої моделі є відділені від державної влади фінансово-потужні органи місцевого самоврядування з широким переліком повноважень та значним обсягом відповідальності за соціально-економічний стан відповідної адміністративно-територіальної одиниці.

Така модель публічного адміністрування сприяла підвищенню ефективності використання бюджетних фондів, якості надання публічних послуг та зростанню економічної активності на регіональному рівні. В значній мірі завдяки цьому словацька економіка наразі є найбільш динамічною економікою Центрально-східної Європи, а добробут країни стрімко зростає.

Процес децентралізації не був тривалим, що свідчить про те, що за наявності чіткого розуміння суті, завдань та механізмів реалізації, можна досягти відчутних успіхів навіть в середньостроковій перспективі.

Одним із чинників успішної децентралізації в Словаччині стало те, що передача повноважень супроводжувалася симетричною бюджетною децентралізацією. З 1 січня 2005 року країна перейшла на нову бюджетну систему. Ключове її завдання полягає в укріпленні фінансової бази місцевого самоврядування, визначенні власних доходів органів місцевого самоврядування вищого рівня та запровадженні нового механізму фінансування делегованих функцій.

Оскільки уряд значно зменшив перелік своїх функцій, він закономірно передав до бюджетів місцевого рівня певні джерела доходів.

Наразі до державного бюджету Словаччини належать:

- непрямі податки (ПДВ, мито, акцизний збір);
- податок з прибутку корпорацій;
- 6,2% доходів від податку з доходів фізичних осіб;
- плата за користування автобанами та дорогами I класу;
- трансфери, що надходять з фондів ЄС.

Відмітимо, що кошти державного бюджету уряд спрямовує не лише на фінансування реалізації

своїх функцій, але і на фінансування делегованих функцій, переданих муніципалітетам та органам місцевого самоврядування вищого рівня. Крім того, уряд часто виступає як партнер органів місцевого самоврядування, наприклад, в створенні технопарку, беручи на себе певні фінансові зобов'язання. Також за рахунок бюджету уряд надає пільг інвесторам, які провадять діяльність в депресивних регіонах країни.

В результаті бюджетної децентралізації була значно розширена фінансова база бюджетів населених пунктів. Завдяки цьому, було здійснено перехід від дотаційного фінансування функцій органів місцевого самоврядування за яким держава покривала їх видатки через трансфери до місцевого бюджету до формування фінансово самодостатніх адміністративно-територіальних одиниць, які фінансують свої функції за рахунок власних доходів.

Особливо варто звернути увагу на ті недоліки, які були властиві системі дотаційного фінансування видатків місцевих бюджетів. Аналізуючи дослідження словацьких експертів виділимо наступні проблеми [6]:

– непрозорість фінансових потоків. Передаючи кошти органам місцевого самоврядування, держава не мала змоги слідкувати, яким чином і за яких обставин вони витрачаються. Крім того, в ході адміністративної реформи контрольні повноваження держави за бюджетами органів місцевого самоврядування були різко звужені;

– несправедливий розподіл коштів через різний рівень ефективності лобізму місцевої влади. Після того, як був запроваджений формульний розподіл бюджетних коштів між регіонами, з'ясувалося, що окремі краї отримували майже на 40% більш коштів, ніж вони об'єктивно повинні були отримувати, тоді як низка інших, навпаки, недоотримували 10-12% від їх реальної потреби;

– незацікавленість органів місцевого самоврядування в реалізації податкового потенціалу відповідних адміністративно-територіальних одиниць. Оскільки видатки місцевих бюджетів фінансувала держава, то у органів місцевого самоврядування просто не було стимулів нарощувати дохідну базу бюджету.

Більшість названих недоліків є ключовими проблемами сьогоденної України. Словацький досвід ілюструє, що їх можливо подолати завдяки проведенню реформ.

В ході бюджетної децентралізації, окрім розширення системи місцевих податків, держава передала на рівень місцевого самоврядування податок на доходи фізичних осіб. Зокрема, відповідно до чинних норм 70,3% податку належить органам місцевого самоврядування, 23,5% залишається бюджетам вищих територіальних одиниць і лише 6,2%, як було відмічено, надходить до державної казни [6].

Варто звернути увагу на досить ефективний механізм розподілу доходів від справляння даного податку між різними адміністративно-територіальними одиницями. На відміну від України, де він за-

раховується до бюджетів тих громад, де працює працівник, в Словаччині даний податок збирає центральний уряд, який згодом перерозподіляє його на основі формульних розрахунків.

Формула, яка лежить в основі перерозподілу між муніципалітетами, містить чотири параметри:

1. чисельність населення (офіційно зареєстрованого);
2. кількість дітей дошкільного віку;
3. відсоток жителів старших 62 років;
4. категорія величини населеного пункту;

Найбільш важливим параметром в даній формулі являється кількість офіційно зареєстрованих жителів. Такий підхід видається абсолютно обґрунтованим, оскільки обсяг товарів та послуг, що надається органами самоуправління, орієнтується на кількість зареєстрованих осіб, а не на аморфний показник фактичної кількості населення. Явище трудової міграції, через що великі економічно привабливі міста мають надавати більший обсяг товарів та послуг, аніж це потрібно для зареєстрованих жителів, вирішено за допомогою додаткового коефіцієнта (так звана категорія величини населеного пункту).

Наявність в формулі параметрів кількості дітей дошкільного віку та відсотка жителів старших 62 років обумовлено тим, що, як було зазначено, утримання закладів дошкільної освіти, а також соціальний захист пенсіонерів відноситься до функцій місцевого самоврядування.

Завдяки бюджетній децентралізації органи місцевого самоврядування отримали надійну фінансову базу, достатню для реалізації власних функцій. Якщо до 2005 року частка трансфертів в структурі дохідної частини бюджету сягала 60-70%, то нині близько 70% доходів та витрат муніципалітетів ґрунтуються на власних джерелах, решту становлять цільові дотації з держбюджету. При цьому, всі власні функції фінансуються місцевими бюджетами виключно за рахунок власних надходжень, а державні трансферти мають цільовий характер і спрямовані на фінансування делегованих державою функцій. Це дозволило сформувати ефективну бюджетну систему, в якій фінансові потоки є прозорими, а ефективність використання коштів можна прослідкувати за системою чітких критеріїв.

Відмітимо також, що значний вклад в наповнення місцевого бюджету вносять місцеві податки, які також включають податок на нерухомість. На них припадає майже 14% доходів бюджету (за виключенням кредиту). Для порівняння в Україні місцеві податки в середньому складають близько 1% [6].

В Словаччині місцеві податки являються факультативними. Муніципалітети самостійно приймають рішення про доцільність застосування тих чи інших податків, визначають ставки податку, порядок нарахування та сплати, податкові пільги, тощо.

До числа місцевих податків відносять: податок на нерухомість; податок з власників собак; податок на використання громадського простору; податок за

надання житла; податок з автоматів для продажу; податок з невіграшних гральних автоматів; податок за в'їзд в історичну частину міста; податок з атомної установки.

Найбільш фіскально-ефективним серед місцевих податків є податок на нерухомість. Крім того, варто звернути на досить перспективний податок на використання громадського простору, який справляється за тимчасове використання території населених пунктів (для проведення концертів, розміщення палаток, тощо). На даний податок припадає майже четверта частина доходів від місцевих податків.

Ключовими статтями неподаткових надходжень місцевих бюджетів є доходи від комерційної діяльності, продажу землі, плата за ігрові місця та плата за утилізацію сміття.

Вагомою частиною бюджету обласного самоврядування йде за рахунок 23,5% від загального обсягу податків на прибуток фізичних осіб. Як і на рівні органів муніципалітетів, він перерозподіляється на основі формульних розрахунків.

Для країв ця формула містить 6 параметрів:

1. чисельність населення (офіційно зареєстрованого);
2. відсоток жителів у віці 15-18;
3. відсоток жителів старших 62 років;
4. довжина доріг II та III категорій;
5. густина населення;
6. площа регіону.

Як бачимо, розподіл податку на доходи фізичних осіб здійснюється з урахуванням того, які функції виконують органи місцевого самоврядування вищого рівня, і яку інфраструктуру вони вже забезпечують.

Крім частини даного податку, краї також мають власний транспортний податок. Даний податок сплачується за кожен автомобіль, який використовується в підприємницькій діяльності. Відмітимо, що в Словаччині відсутній податок на транспортні засоби для фізичних осіб, які не займаються підприємницькою діяльністю. Якщо до фіскальної децентралізації бюджет регіонів на 96% формувалася за рахунок дотацій з державного бюджету, то нині 60% доходів формуються з власних джерел.

Загалом, фінансові джерела розподілені між різними рівнями влади таким чином, що і регіони і уряд мають потужну фінансову базу для своєї діяльності, а держава здійснює трансферти до місцевих бюджетів не тому, що вони не можуть профінансувати свої мінімальні потреби (як це має місце в Україні), а на виконання делегованих функцій. Будучи повністю відповідальними за соціально-економічний стан відповідної адміністративно-територіальної одиниці, органи місцевого самоврядування проводять активну економічну політику, в тому числі в питаннях пошуку та залучення інвесторів. Це сприяє як розквіту регіонів, так і високій економічній динаміці Словацької республіки загалом.

З огляду на природу місцевого самоврядування найважливішими для вивчення є «власні» доходи та доходи від бюджетного регулювання. Законодавство іноземних держав, як правило, не дає визначення поняття «власних доходів місцевого самоврядування». Проте на підставі чинного законодавства згідно з усталеною фінансово-правовою доктриною можна класифікувати власні доходи місцевого самоврядування у вузькому та широкому сенсі. У вузькому сенсі – це доходи від місцевих податків, зборів та обов'язкових платежів; надходження від господарської діяльності та майнових прав; дарунки; успадковане майно тощо. А у широкому сенсі це поняття охоплює також доходи від загальнодержавних податків і зборів у частці, визначеній законодавством, міжбюджетні трансферти та інші доходи, що не підлягають поверненню.

Ще однією європейською країною, чий досвід бюджетної децентралізації стане в нагоді Україні є Польща. Польський закон про доходи одиниць місцевого самоврядування визначає такі групи місцевих доходів:

- власні доходи;
- загальна субвенція;
- цільові дотації з державного бюджету;
- іноземні ресурси, що не підлягають поверненню;
- ресурси з ЄС;
- інші ресурси, визначені конкретними правовими нормами.

Джерелами власних доходів, властивих для всіх рівнів місцевого самоврядування в Польщі, тобто гміни, повіту і воєводства, є:

- доходи від комунального майна;
- надходження від бюджетних установ, комунальних підприємств, допоміжних господарств тощо;
- надходження від грошових стягнень, штрафів за існуючими правилами;
- нараховані відсотки за несвоєчасне перерахування платежів, що становлять доходи місцевого бюджету;
- п'ять відсотків доходів, що стягуються до державного бюджету у зв'язку з реалізацією завдань державної компетенції, а також інших делегованих законодавством повноважень, якщо інше не передбачено законодавством;
- спадщина, дарунки;
- відсотки від позик, наданих органами місцевого самоврядування, якщо інше не передбачено законом;
- відсотки на ресурси, що перебувають на банківських рахунках органів місцевого самоврядування, якщо інше не передбачено законом;
- дотації з бюджетів інших суб'єктів місцевого самоврядування;
- інші доходи, що належать місцевому самоврядуванню згідно з окремими приписами.

До власних доходів конкретного рівня місцевого самоврядування належать:

До бюджету гміни:

– Податкові надходження від: оподаткування нерухомості; сільськогосподарського податку; лісового податку; оподаткування транспортних засобів; оподаткування фізичних осіб; податку з власників собак; оподаткування спадщини і дарування; оподаткування цивільно-правових угод.

– Надходження від зборів: гербовий збір; торговий збір; адміністративний збір; місцевий збір; експлуатаційний збір (збір на використання природних ресурсів); інші збори, що складають доходи гміни і встановлені окремим приписами.

Для повіту [4]:

Надходження від зборів, що складають доходи повіту і стягуються на підставі окремих приписів; 25% надходжень від розпорядження майном держави.

Доходи місцевого самоврядування в широкому сенсі формуються також за рахунок частки надходжень від податку на доходи фізичних осіб та податку на доходи юридичних осіб. Цікаво, що відповідна норма, з метою заохочення громад до об'єднання, передбачає додаткових 5% цього податку для відповідного об'єданого бюджету з поступовим нарощуванням цієї частки.

Велику роль в польських бюджетних програмах відіграють міжбюджетні трансферти - загальні субвенції для місцевих самоврядувань. Загальна субвенція, згідно з польським законодавством, має кілька складових частин. Зокрема:

– Для гмін і повітів – загальна субвенція має вирівнювальну, еквівалентну і освітню частини.

– Для воєводств – вирівнювальну, регіональну і освітню частини.

Вирівнювальна частина субвенції покликана охороняти економічно найслабші одиниці місцевого самоврядування. До її складу входять: основна сума і додаткова сума. Загальну суму цієї частини субвенції для гмін, повітів і воєводств визначають у законі про державний бюджет, тоді як її розподіл між різними рівнями місцевого самоврядування залежить від податкових доходів і кількості мешканців. Чим нижчі податкові доходи і вища кількість населення, тим вища вирівнювальна частина загальної субвенції.

Еквівалентна частина субвенцій для гмін і повітів, а також регіональна для воєводств, має на меті вирівнювання різниці в доходах місцевого самоврядування у зв'язку зі змінами в системі фінансування завдань (повноважень). Загальний розмір цієї частини субвенцій дорівнює сумі внесків одиниць місцевого самоврядування до державного бюджету. Йдеться про внески найбагатших самоврядних одиниць до державного бюджету. Змістом цього механізму є солідарні внески найбагатших гмін, повітів, воєводств, які за посередництвом державного бюджету розподіляються між найбіднішими одиницями місцевого самоврядування відповідних рівнів у формі еквівалентної частини загальної субвенції для

гмін і повітів, і регіональної частини – для воєводств.

Щорічно, починаючи з 2005 року, Міністр фінансів Польщі у відповідному розпорядженні визначає засади розподілу еквівалентної частини загальної субвенції для гмін і повітів, а також 30% частини регіональної субвенції для воєводств. Отже, обсяг цієї частини субвенції для конкретних гмін і повітів залежить від обсягу перелічених та базових доходів. Регіональна частина субвенції для окремих воєводств залежить від низки показників, таких як рівень безробіття (20% суми); дорожнє покриття і кількість населення (40% суми), ВВП воєводства на мешканця (10% суми), обсяг перелічених та базових доходів (30% суми) [4].

Обсяг освітньої частини субвенцій визначається в рішенні про бюджет на рівні не нижче ніж у попередньому році з урахуванням змін у видатках на реалізовані повноваження у сфері освіти. Спосіб поділу освітньої частини субвенцій між різними рівнями місцевого самоврядування визначає Міністр народної освіти і спорту – з огляду на окремі типи і види шкіл, гуртки, які діють при них, рівень професійної винагороди вчителів, а також кількість учнів у тих школах і гуртках.

Характерно, що з поглибленням децентралізаційних явищ роль цільових дотацій з державного бюджету зменшилась, оскільки змінився спосіб фінансування частини публічних функцій, які трансформувались з делегованих повноважень у власні повноваження органів місцевого самоврядування. Згідно із законодавством місцеве самоврядування може одержати цільову дотацію з державного бюджету на:

- виконання завдань, що належать до сфери повноважень центрального уряду, або інші делеговані законом повноваження на підставі взаємного порозуміння;
- усунення загрози безпеки і правопорядку, наслідків повені, зсуву ґрунту, інших наслідків стихійного лиха тощо;
- фінансування або дофінансування власних повноважень, передбачених контрактом воєводства, інші повноваження, передбачені законом;
- реалізація завдань, що виникають з міждержавних угод;
- дофінансування поточних власних завдань, пов'язаних з культурними заходами, що проводяться (проводились) державою, або тих заходів, що фінансує держава.

Останнє десятиліття для більшості країн Європи засвідчило систематичне зростання показників видатків місцевих бюджетів співвідносно до обсягів видатків державного бюджету. Причиною цього стали дві головні обставини: передача нових повноважень органам місцевого самоврядування та збільшення частки власних доходів місцевого самоврядування. В країнах Східної Європи основні зміни пов'язані із завершенням реформи адміністративно-територіального устрою.

Самодостатність місцевих фінансів у польській економічній літературі характеризують з огляду на такі показники-критерії:

– Співвідношення поточних видатків і видатків бюджету розвитку.

– Співвідношення видатків на виконання власних повноважень та видатків на виконання делегованих центральним урядом повноважень. Для прикладу, в Польщі в структурі місцевих видатків переважають видатки на виконання власних повноважень (91,8%). Особливо чітко це відстежується в гмінах – 93%, тоді як в повітах – 79,4%. Видатки на реалізацію делегованих повноважень сягають 8% видатків [4].

Аналіз функціональної характеристики видатків місцевих бюджетів доводить, що держава передала місцевому самоврядуванню основні завдання і функції в галузі освіти і виховання. До основних функцій належать також: соціальне забезпечення і публічна адміністрація.

Найбільший обсяг видатків припадає на громади. За польським законодавством розмежування між рівнями місцевого самоврядування таке: найбільше ресурсів на адміністративну діяльність закріплено за громадами, тоді як соціальне забезпечення – за повітами тощо. Загалом кожен рівень місцевого самоврядування має свої завдання, а отже, і видаткові повноваження. В гмінах це: комунальне господарство, житлове господарство, охорона навколишнього середовища. На рівні повіту це: громадська безпека, пожежна охорона, охорона здоров'я. На рівні воєводства: транспорт і зв'язок, сільське господарство, мисливство, культура й охорона культурної спадщини народу.

Враховуючи позитивний досвід європейських країн в питанні бюджетної децентралізації слід пам'ятати можливі ризики, що матимуть місце при провадженні відповідних реформ в Україні [7].

Ризиками для бюджетної системи країни стануть:

по-перше, загроза зриву фінансування повноважень органів місцевого самоврядування. За підрахунками представників Асоціації міст України, навіть в умовах централізації бюджетного процесу щороку недофінансування лише делегованих повноважень складає 18-20 млрд грн. Особливо гостро дана проблема постане в разі, якщо фінансування розширених повноважень органів місцевого самоврядування буде збільшене за рахунок скорочення дотацій вирівнювання, враховуючи дотаційність більшості навіть обласних бюджетів. Наприклад, станом на 2010 р. частка дотацій у доходах бюджетів окремих областей становила: Волинської – 71,1%, Тернопільської – 71,9%, Закарпатської – 72,3[2].

по-друге, аналогічна небезпека поглиблення диспропорцій економічного та соціального розвитку територій у разі скорочення субвенцій у межах політики регіонального розвитку;

по-третє, з іншого боку, децентралізація бюджетного процесу (зокрема, через вилучення у обла-

сних державних адміністрацій повноважень щодо розробки бюджетів областей, а також впровадження системи «бюджетного федералізму») у вітчизняних умовах може призвести до розбалансування всієї системи бюджетоутворення в Україні, оскільки залишається високо імовірним закладання в місцеві бюджети заздалегідь нереальних витрат.

Висновок. Таким чином, подолання специфічних для України проблем, таких як недостатня фінансова самостійність регіонів, недофінансування покладених на регіони функцій, недосконалої системи міжбюджетних трансфертів та ін., відкриває чіткі перспективи для впровадження реформ з бюджетної децентралізації.

Європейський досвід таких реформ засвідчує, що за наявності політичної волі та необхідної фінансової підтримки, Україна має все необхідне для впровадження успішного процесу бюджетної децентралізації, яка є необхідним кроком з огляду на євроінтеграційний зовнішньополітичний курс держави.

Література

1. Бабінова О. О. Державна регіональна політика і регіональний розвиток: сучасні реалії України та європейський досвід. / О. О. Бабінова. – К. : Фенікс, 2011. – С. 74–75.
2. Данилишин Б. Регионализм в Украине: реальность и перспективы. / Б. Данилишин. // Зеркало недели. – 2012. – 16 июня. - № 22 (70). – С. 4.
3. Дем'янишин, В. Г. Теоретична концептуалізація і практична реалізація бюджетної доктрини України [Текст] : монографія / В. Г. Дем'янишин. – Тернопіль : Економічна думка, 2008. – 496 с.
4. Децентралізація публічної влади: досвід європейських країн та перспективи України / [Бориславська О. М., Заверуха І. Б., Школик А. М. та ін.]; Центр політико-правових реформ. – К., Москаленко О. М., 2012. – 212 с.
5. Регіональна політика : правове регулювання. Світовий та український досвід / Василь Куйбіда, Анатолій Ткачук, Тетяна Забуковець-Ковачич; за заг. ред. Р. Ткачука. – К. : Леста, 2010. – 224 с.
6. Національний інститут стратегічних досліджень при Президентові України. «Бюджетна децентралізація: досвід ефективної реформи Словаччини для України» Аналітичний документ з державної політики [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.niss.gov.ua/content/articles/files/moldovan_book-47fc9.pdf
7. Національний інститут стратегічних досліджень при Президентові України. "Очікувані ризики у процесі децентралізації влади в Україні". Аналітична записка [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.niss.gov.ua/articles/1021/>

References

1. BabInova O. O. Derzhavna regionalna politika i regionalniy rozvitok: suchasni realliyi UkraYini ta Evropeyskiy dosvid. / O. O. BabInova. – K. : FenIks, 2011. – S. 74–75.
2. Danilishin B. Regionalizm v Ukraine: realnost i perspektivy. / B. Danilishin. // Zerkalo nedeli. – 2012. – 16 iyunya. - # 22 (70). – S. 4.
3. Dem'yanishin, V. G. Teoretichna kontseptualizatsiya i praktichna reallizatsiya byudzhethoYi doktrini UkraYini

[Tekst] : monografiya / V. G. Dem'yanishin. – TernopI : EkonomIchna dumka, 2008. – 496 s .

4. Detsentralizatsiya publIchnoYi vladi: dosvid Evropeyskiy kraYin ta perspektivi UkraYini / [Borislavskaya O. M., Zaveruha I. B., Shkolik A. M. ta In.]; Tsentr politiko-pravovih reform. – K., Moskalenko O. M., 2012. – 212 s.
5. Regionalna politika : pravove reguluyannya. SvItoviy ta ukraYinskiy dosvid /Vasil KuybIda, AnatolIy Tkachuk, Tetyana Zabukovets-Kovachich; za zag. red. R. Tkachuka. – K. : Lesta, 2010. – 224 s.
6. Natsionalniy Institut strategIchnih doslidzhen pri PrezidentovI UkraYini. «Byudzhetha detsentralizatsiya: dosvid effektivnoYi reformi Slovachchini dlya UkraYini» Analltichniy dokument z derzhavnoYi politiki [Elektronniy resurs]. – Rezhim dostupu: http://www.niss.gov.ua/content/articles/files/moldovan_book-47fc9.pdf
7. Natsionalniy Institut strategIchnih doslidzhen pri PrezidentovI UkraYini. "OchIkuvanI riziki u protsesI detsentralizatsIyi vladi v UkraYini". Analltichna zapiska [Elektronniy resurs]. – Rezhim dostupu: <http://www.niss.gov.ua/articles/1021/>

Stepura V.V. Европейский опыт бюджетной децентрализации: проблемы и перспективы для Украины

В статье исследованы европейский опыт бюджетной децентрализации. Определено содержание и модели проведения бюджетной децентрализации, с учетом политико-экономических особенностей исследуемых стран. Рассмотрено содержание проводимых реформ в бюджетной, налоговой и административной сферах. Определены риски, которые будут иметь место при внедрении соответствующих реформ в Украине.

Ключевые слова: бюджетная децентрализация, регионы, самоуправление, собственные доходы, межбюджетные трансферты, Евросоюз, бюджетная система.

Stepura V.V. European experience of budget decentralization: problems and prospects for Ukraine

The article examines the European experience of budget decentralization. Defined the content and the modalities of budget decentralization, taking into account the political-economic features of the countries studied. Reviewed the content of the ongoing reform in fiscal, tax and administrative spheres. The article presents positive results of European countries on the implementation of budget decentralization reforms. Following these reforms, the regions received strong financial resources to develop and become financially independent. The article describes the characteristic features of Ukraine in conducting reforms in European countries. Identified risks that will occur during the implementation of appropriate reforms in Ukraine.

Keywords: budget decentralization, regions, self-government, own revenues, intergovernmental transfers, the EU, budget system.

Stepura V.B. к.е.н., доцент кафедри «Фінанси» СНУ ім. В.Даля. svmail@meta.ua

Рецензент: д.е.н., проф. кафедри «Фінанси» СНУ ім. В.Даля Костирко Л.А.

Стаття подана 26.01.2015

УДК 658.16

СИСТЕМА ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ ПІДПРИЄМСТВА: СУТНІСТЬ, СТРУКТУРА, ФУНКЦІОНУВАННЯ

Тищенко В.В.

THE SYSTEM OF ENTERPRISE ECONOMIC SECURITY: ESSENCE, STRUCTURE, FUNCTIONING

Tishchenko V.V.

Система економічної безпеки на підприємстві надає можливість своєчасно виявляти і попереджувати як внутрішні, так і зовнішні загрози, забезпечувати захищеність діяльності і конкурентоспроможність підприємства. Уточнено сутність системи економічної безпеки підприємства. Виділено сукупність взаємопов'язаних між собою елементів з яких складається система економічної безпеки підприємства та сформовано її структуру. Виявлено, що функціонування системи економічної безпеки підприємства забезпечується за рахунок взаємозв'язку і взаємозалежності усіх елементів цієї системи.

Ключові слова: система, економічна безпека, підприємство, цілі, механізм, структура, функціонування, напрямки, властивості, функції, завдання, об'єкти, загрози, елементи.

Вступ. В сьогодні забезпечення економічної безпеки підприємством пов'язане з необхідністю його стабільного функціонування та досягнення стратегічних цілей його діяльності. При цьому, ефективність функціонування підприємства напряму залежить від ефективності функціонування системи його економічної безпеки.

Постановка проблеми. Економічну безпеку традиційно визначають як найважливішу якісну характеристику економічної системи держави, яка означає її здатність підтримувати нормальні умови життєдіяльності населення, стійке забезпечення ресурсами для розвитку галузей господарства, та послідовну реалізацію національних інтересів» [1].

С точки зору ефективності системи управління державою практично всі науковці наголошують на тому, що економічної безпеки, є складовою частиною національної безпеки. При цьому, «... предметна частина національної безпеки охоплює всі сфери життєдіяльності людини, суспільства, держави. Серед них виділяють: політичну, економічну, соціальну, науково-технологічну, фінансово-кредитну, інформаційну, екологічну та воєнну» [2, с. 43].

Щодо визначення категорії «економічна безпека» то більшість авторів трактує її як стан економічної системи, «... який характеризується стійкістю стосовно впливу внутрішніх та зовнішніх дій,

що загрожують суспільству» [3, с. 80], або як «... складну багатофакторну категорію, що характеризує здатність національної економіки до розширеного відтворення з метою задоволення на визначеному рівні потреб власного населення і держави, протистояння дестабілізуючій дії факторів, що створюють загрозу стійкому збалансованому розвитку країни; забезпечення конкурентоспроможності національної економіки у світовій системі господарювання» [4, с. 143].

На думку О.С. Власюк, «генеза категорії «економічна безпека» базується на таких поняттях, як інтереси, потреби, цінності, цілі, загрози... Реалізація інтересів проявляється у досягненні певних цілей, а реалізації інтересів можуть протидіяти і завважати загрози. Необхідно мати на увазі, що в економічній сфері формування інтересів, виникнення загроз цим інтересам, їхня взаємодія відбувається в певному середовищі, яке внаслідок цього також слід розглядати як частину системи економічної безпеки» [5, с. 9].

Якщо брати рівень господарюючих суб'єктів, то їх економічна безпека «...є складовою національної безпеки і являє собою сукупність економічних відносин, які виникають з приводу забезпечення стабільності, збалансованості інтересів підприємства з інтересами зовнішнього середовища, пошук можливості зниження ризику за рахунок фінансової та юридичної превенції» [6, с. 26], або "...це такий стан певного господарювання суб'єкта, за якого життєво важливі компоненти структури та діяльності підприємства характеризуються високою захищеністю від небажаних змін [7, с. 106].

При визначенні категорії «економічна безпека підприємства» можна спиратись на різні підходи:

– згідно процесного підходу економічну безпеку підприємства можна трактувати як процес, який спрямовано на створення умов для безперервного пристосування (адаптації) господарської діяльності або економічного функціонування до зміни в зовнішньому оточенні при досягненні поставленої мети [8, с. 93].

– згідно ситуаційного підходу немає універсальної трактовки категорії «економічна безпека підприємства», в кожній конкретній ситуації найефективнішим визначенням цієї категорії є те, що найбільш повно відповідає суті ситуації [9].

– згідно з системним підходом економічна безпека підприємства розглядається як сукупність взаємопов'язаних елементів, що орієнтовані на досягнення певних цілей і тісно переплетені з зовнішнім світом [10].

З урахуванням мети дослідження доцільно спиратись на системний підхід при визначенні категорії «економічна безпека підприємства». Це пов'язано з тим, що системний підхід до визначення поняття економічної безпеки підприємства характеризує її як стан об'єкта в системі його зв'язків з точки зору стійкості (самовиживання) та саморозвитку в умовах внутрішніх та зовнішніх загроз, непередбачуваних дій і складно-прогнозованих факторів [11, с. 276].

При розгляданні кожного підприємства на будь-якому рівні треба її виділяти «... як систему, що наражається на небезпеку, і тільки створення власної системи економічної безпеки дасть можливість уникнути можливих руйнівних наслідків швидкого відкриття економіки та забезпечити її конкурентоспроможність» [12, с. 16-17].

Аналіз останніх досліджень та публікацій.

Питанням економічної безпеки приділяється значна увага, як на рівні держави [13, 14] так і на рівні зарубіжних та вітчизняних науковців, серед яких: І.А. Бланк [15], В.А. Богомолов [16], О.С. Власюк [17], А.Н. Ляшенко, [18], З.С. Варналій [19], О.А. Кириченко, В.Г. Алькема [20], Л.Г. Шемаєва [21], А.В. Козаченко [22], О.А. Грунин, А.Д. Макаров, Л.А. Михайлов [23]. Проте на сьогодні відсутній єдиний підхід до визначення поняття «система економічної безпеки підприємства» [24, с. 59].

Метою статті є виділення системи економічної безпеки підприємства, її сутності, структури та функціонування.

Матеріали і результати дослідження. І.О. Лубенець [25, с. 326] виділяє систему економічної безпеки підприємства як організаційно-управлінські, технологічні, технічні, профілактичні і маркетингові заходи, спрямовані на захист стратегічних цілей підприємства від зовнішніх і внутрішніх небезпек та загроз.

На думку ряду авторів Л.І. Донець і Н.В. Ващенко [26, с. 51] В.Л. Ортинського і І.С. Керниць-

кого та З.Б. Живко [27, с. 84] система економічної безпеки підприємства становить обмежену безліч взаємозалежних елементів, що забезпечують безпеку підприємства і досягнення ним цілей бізнесу: об'єкт і суб'єкт безпеки, механізм забезпечення безпеки, а також практичні дії щодо забезпечення безпеки.

О.С. Шнипко [28, с. 22] зауважує, що система економічної безпеки представляє систему, що взаємодіє з навколишнім оточенням і має сукупність властивостей, які забезпечують здатність до самовиживання та розвитку в умовах виникнення зовнішньої або внутрішньої загрози.

Т.М. Слободяник [29, с. 23] виділяє систему економічної безпеки підприємства, як комплекс взаємопов'язаних заходів організаційно-правового характеру, що здійснюються спеціальними органами, службами, підрозділами суб'єкта господарювання, спрямованими на захист життєво важливих інтересів особистості, підприємства і держави від протиправних дій з боку реальних або потенційних фізичних або юридичних осіб, що можуть призвести до істотних економічних утрат і забезпечення економічного зростання у майбутньому.

Л.Г. Шемаєва [30, с. 115] під системою економічної безпеки підприємства передбачає організацію сукупності взаємопов'язаних елементів зовнішньої та внутрішньої безпеки підприємства: спеціальні органи та служби, об'єкти, наукові підходи, нормативно-правова база, політика, стратегія, концепція, принципи, функції, завдання, методи та засоби, що спрямовані на забезпечення реалізації інтересів суб'єкта господарювання, а також захист цих інтересів від зовнішніх та внутрішніх загроз.

З. Якубович [31, с. 81-86] систему економічної безпеки підприємства розглядає як підсистему відкритої складної системи – підприємства і виділяє такі її основні елементи як: вхід системи, суб'єкти системи, мету, цілі, завдання, принципи та інструменти.

Таким чином під системою економічної безпеки підприємства можна розуміти сукупність визначених для кожного підприємства, взаємопов'язаних між собою елементів (див. рис. 1.).

Такі елементи шикуються в певну структуру, мають цілісність і утворюють певні відносини. Усі заходи, спрямовані на досягнення економічної безпеки потрібно проводити у єдиному комплексі і з єдиною цільовою спрямованістю.

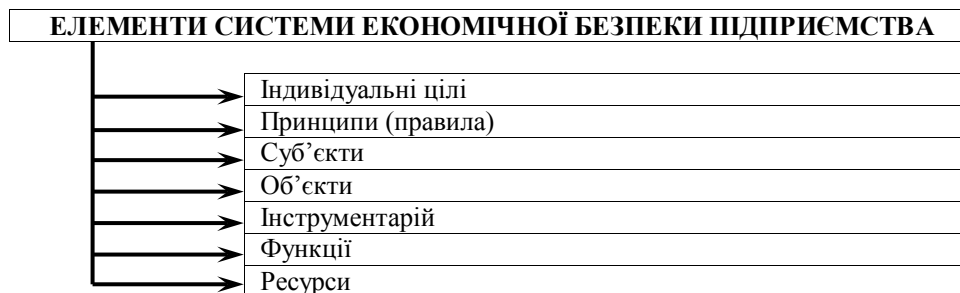


Рис. 1. Елементи системи економічної безпеки підприємства (авторське)

Цільова спрямованість має важливе значення для формування ефективної системи економічної безпеки, тому що вона виступає як регулюючий фактор діяльності і вказує її напрям. Повинні бути визначені цілі системи безпеки підприємства: що необхідно здійснити, чого слід досягти; які завдання необхідно вирішити для досягнення поставлених цілей; які основні функції системи безпеки підприємства – визначити коло діяльності цієї системи [32, с. 20].

Під ціллю системи економічної безпеки можна розуміти «... своєчасне виявлення і попередження як внутрішніх, так і зовнішніх небезпек та загроз, забезпечення захищеності діяльності підприємства і досягнення ним цілей бізнесу» [23, с. 47], або «... гарантування стабільного та максимально ефективного функціонування тепер і високий потенціал розвитку в майбутньому» [33, с. 229]. Також до головних цілей формування економічної безпеки належить забезпечення фінансової стійкості і незалежності підприємства [34, с. 296; 35, с. 466].

Слід зазначити, що цілеспрямованість системи економічної безпеки не повинна мати ситуативний характер, який би виражав переважно тактичні пріоритети підприємства, вона має формувати адаптивні реакції на дію будь-якої загрози і створювати необхідні передумови стійкого зростання підприємства. На думку В.Г. Алькеми під системою економічної безпеки «... може бути представлена сукупність наступних складових: концепція економічної безпеки, інтереси в сфері економічної діяльно-

сті, загрози економічній системі, сукупність індикаторів економічної безпеки, граничні значення індикаторів безпеки, організація економічної безпеки та правове забезпечення економічної безпеки» [36, с. 39].

Виходячи з такого бачення система економічної безпеки підприємства повинна бути [37]:

- унікальною для кожного підприємства, тому що всі її складові для різних підприємств можуть бути унікальними;
- самостійною, відособленою від інших структурних підрозділів підприємства;
- комплексною, з обов’язковим входженням до неї відповідних елементів, органів, сил і засобів;
- ефективною, ефект від її діяльності повинен перевищувати витрати;
- дієвою, яка реально здатна діяти, і вирішувати поставлені завдання.

Побудова системи економічної безпеки підприємства повинна здійснюватися за певними правилами, тобто принципами. Визначення принципів економічної безпеки підприємства дозволяє встановити закономірності між елементами, та виявити нові, що властиві лише системі економічної безпеки підприємства [38, с. 242].

Дослідження принципів економічної безпеки підприємства є основою формування і забезпечення системи економічної безпеки підприємства, яка здатна протидіяти існуючим загрозам та забезпечити стабільну роботу і розвиток підприємства (див. рис. 2).

ОСНОВНІ ПРИНЦИПИ СИСТЕМИ ЕКОНОМІЧНОЮ БЕЗПЕКОЮ ПІДПРИЄМСТВ	
→	принцип варіативності – кожне управлінське рішення у сфері економічною безпеки повинне розроблятися у кількох альтернативних варіантах, враховуючи визначені критерії;
→	принцип гнучкості – система управління економічною безпекою підприємства, її елементи мусять адаптуватися до змін чинників зовнішнього та внутрішнього середовища підприємства;
→	принцип стимулювання – має бути розроблена дієва і ефективна система стимулів та відповідальності посадових осіб за стан економічної безпеки підприємства;
→	принцип розвитку – передбачає необхідність урахувати швидкі зміни, що відбуваються у навколишньому оточенні, здатність системи до розвитку, розширення та змін у структурі;
→	принцип адаптивності – виражається у здібностях системи управління прилаштовуватися до змін зовнішнього та внутрішнього оточення підприємства з метою уникнення загроз;
→	принцип єдності – передбачає те, що всі дії підрозділів служби економічної безпеки підприємства повинні бути узгодженими та скоординованими;
→	принцип компетентності – передбачає, що питаннями забезпечення економічної безпеки займаються висококваліфіковані кадри;
→	принцип економічної доцільності – полягає в тому, що витрати на проведення заходів з забезпечення безпеки повинні бути економічно обґрунтованими;
→	принцип оперативності – швидка реакція системи на зміни у навколишньому оточенні, використання тільки актуальної інформації;
→	принцип цілеспрямованості – всі цілі, структури, функції та процеси системи економічної безпеки підприємства повинні бути орієнтовані на виконання його місії.
→	принцип законності – передбачає функціонування системи управління економічною безпекою згідно з вимогами чинного законодавства;
→	принцип інтегрованості – система управління економічною безпекою підприємства має бути органічно інтегрована у загальну систему управління безпекою підприємства;
→	принцип об’єктивності – управлінські рішення мають розроблятися з урахуванням об’єктивних економічних законів, на основі глибокого аналізу ситуації з застосуванням наукових методів пізнання;
→	принцип емерджентності – впливає з закону переходу кількісних змін в якісні, і полягає у спонтанному утворенні нових особливих властивостей системи за рахунок взаємодії її складових елементів, які окремо мають інші незалежні властивості. Як наслідок, глобальна мета системи може не співпадати з локальними цілями елементів;
→	принцип комплексності – усі прийняті управлінські рішення мають бути збалансованими, несуперечливими.

Рис. 2. Принципи, на яких повинна ґрунтуватися система економічної безпеки підприємства (складено автором на підставі [24, 40])

ОСНОВНІ ГРУПИ СУБ'ЄКТІВ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ ПІДПРИЄМСТВА	
→	Залежно від підпорядкування суб'єктів
	власні служби безпеки, що входять у структуру підприємства і повністю утримуються за їх кошти. Структура цих підрозділів базується залежно від рівня становлення підприємства, масиву питань, вирішення яких покладає на ці служби керівництво підприємства функціонуючі як самостійні комерційні чи державні організації, що наймає підприємство для виконання функцій щодо забезпечення окремих або всіх аспектів його економічної безпеки. Такі суб'єкти, як правило, спеціалізуються або на суто режимно-охоронних послугах (охорона будівель, споруд, транспорту, окремих працівників підприємств, установ, членів їх сімей тощо), або — на економічних, правових чи консультаційних послугах.
→	Залежно від безпосередньої участі у забезпеченні економічної безпеки
	спеціальні суб'єкти, що створені виключно для виконання функцій щодо забезпечення економічної безпеки підприємства, як-то її власна служба безпеки, так і залучена на умовах договору напівспеціальні суб'єкти, до безпосередніх функцій яких входять ряд таких, що спрямовані на забезпечення економічної безпеки підприємства. Такими суб'єктами є відділ кадрів, фінансово-кредитний відділ, медична частина тощо
	решта персоналу та структурні підрозділи, участь яких у здійсненні заходів щодо забезпечення економічної безпеки підприємства носить винятковий характер
→	Залежно від форми власності суб'єктів
	державні органи здійснюють повноваження щодо економічної безпеки підприємства, у структуру яких вони входять, або ж надають послуги стороннім підприємствам на умовах укладених договорів недержавні органи — що представлені охоронними організаціями, аналітичними центрами, інформаційними та консалтинговими службами, які за відповідну плату на умовах договору надають послуги щодо охорони об'єктів, здійснюють захист інформації, комерційної таємниці тощо. До цієї групи суб'єктів належать і власні служби безпеки підприємства недержавної форми власності.
→	Залежно від правової основи функціонування (легітимності) суб'єктів
	офіційно-функціонуючі органи, в рамках чинного законодавства України та міжнародних договорів, згода на обов'язковість яких надана Верховною Радою України; нелегітимні структури, діяльність яких відбувається поза правовим полем України. Пропонують свої послуги через погрози, насилля, погроми гарантуючи при цьому захищеність від подібних структур. Зазвичай такі послуги пропонують суб'єктам бізнесу, діяльність яких повністю або ж частково відбувається в тіні, що є підставою до шантажу.

Рис. 3. Основні групи суб'єктів системи економічної безпеки підприємства [41, с. 153-156]

Суб'єкти системи економічної безпеки для різних підприємств можуть відрізнятися, тому що вони обумовлюються не тільки особливостями і характеристиками конкретного підприємства, але і специфічними умовами зовнішнього середовища, що його оточує [39, с. 22].

Виходячи з цього, можна виділити два види суб'єктів, що забезпечують економічну безпеку підприємства [38, с. 85; 40, с. 73-74]:

- зовнішні суб'єкти (органи законодавчої, виконавчої та судової влади);
- внутрішні суб'єкти (працівники власної служби безпеки підприємства; запрошені працівники зі спеціалізованих фірм, що надають послуги з захисту діяльності підприємства).

Усю розмаїтість структур і форм суб'єктів економічної безпеки можна умовно поділити на декілька основних груп (див. рис. 3).

Основними об'єктами в системі економічної безпеки можуть бути завдання, які можуть виражатися через комплекси задач; економічні показники; процеси. До числа основних завдань системи економічної безпеки підприємства належать [42, с. 192; 43, с. 260; 44, с. 60-61]:

- вивчення партнерів, клієнтів, конкурентів, кандидатів для роботи на підприємстві;
- виявлення, попередження і припинення протиправної та іншої негативної діяльності співробіт-

ників, яка шкодить економічній безпеці підприємства;

- захист законних інтересів підприємства та його працівників;
- збереження й ефективне використання фінансових, матеріальних та інформаційних ресурсів підприємства;
- контроль за ефективністю функціонування системи економічної безпеки та її вдосконалення;
- оперативне реагування елементів структури підприємства на загрози та негативні тенденції розвитку зовнішньої і внутрішньої обстановки;
- оцінка та прогнозування розвитку навколишнього оточення;
- попередження та профілактика правопорушень і злочинних посягань на власність і персонал підприємства;
- своєчасне виявлення загроз підприємству, вжиття заходів щодо їх нейтралізації;
- фізична і технічна охорона споруд, території і транспортних засобів;
- формування позитивного іміджу підприємства, що сприяє реалізації планів економічної діяльності та статутних цілей.

Важливе місце в управлінні економічною безпекою посідає відповідний інструментарій, який включає: методи, важелі та ресурси управління [45, с. 38]. З точки зору Л.А. Бехтер [46, с. 19] інструме-

нтами підвищення економічної безпеки підприємства є: норми, правила, нормативи, інструкції, накази, розпорядження, премії, санкції, вимоги.

Під інструментарієм системи економічної безпеки підприємства можна розуміти сукупність організаційно-економічних, правових заходів впливу на запобігання економічних загроз, засобів і методів впливу на процес розробки і реалізації управлінських рішень, спрямованих на забезпечення системи економічної безпеки підприємства.

До інструментів системи економічної безпеки відносять [47- 54]:

- карти аналізу стратегічної відповідності (при потребі інші методи стратегічного аналізу);
- система збалансованих показників з акцентом на показники безпеки та внутрішньоструктурні зв'язки процесів;
- бізнес-модель діяльності підприємства (на основі моделі Захмана);
- розширений варіант управлінської звітності з предмету дотримання вимог безпеки функціонування за вже обраними показниками;
- ланцюг створення вартості орієнтований на параметри та показники безпеки перебігу бізнес-процесів або інші методи управлінського обліку стратегічної спрямованості;
- методика управління «за відхиленнями» з наступним коригуванням планів та обраної бізнес-моделі.

Система економічної безпеки підприємства повинна виконувати певні функції, які в свою чергу може сприяти забезпеченню виконання основних завдань цієї системи (див. рис. 4).

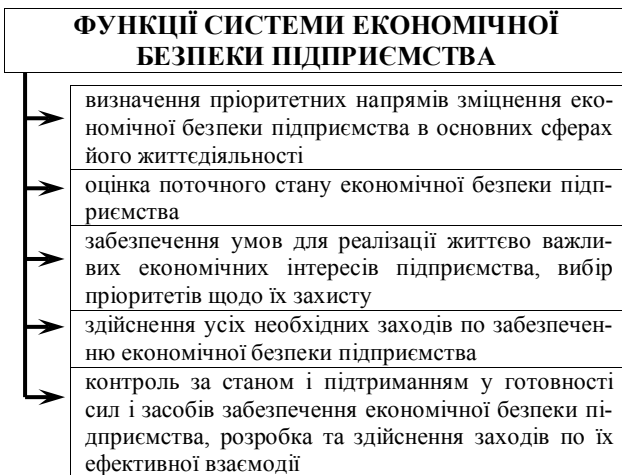


Рис. 4. Функції системи економічної безпеки підприємства (складено автором на підставі [32, 55, 56])

З точки зору Ю.Я. Ольсевич [57, с.138] економічна безпека – це стан найбільш ефективного використання ресурсів для запобігання загроз і забезпечення стабільного функціонування економічної системи в теперішньому та майбутньому.

Для забезпечення економічної безпеки підприємство повинно використовувати усю сукупність наявних ресурсів – таких чинників бізнесу, які вико-

ристовуються власниками та менеджерами підприємства для досягнення його цілей [58, с. 103].

Формування системи економічної безпеки підприємства передбачає максимально ефективне використання ресурсного потенціалу підприємства, створення адекватних організаційних структур, розробка відповідних механізмів і засобів реагування, що забезпечувало б стабільне функціонування підприємства на теперішньому етапі та стійкий розвиток у майбутньому [59, с. 18].

Під ресурсним забезпеченням економічної безпеки підприємства пропонується розуміння безперервного циклічного процесу пошуку, залучення та використання різних видів ресурсів, необхідних для запобігання можливих зовнішніх та внутрішніх загроз та різнобічного взаємоузгодження економічних інтересів підприємства [60, с. 297]

До складових ресурсного потенціалу відносять [59, с. 18-19]:

- 1) Матеріальні ресурси – це ресурси в натурально-речовинній формі, які використовуються у виробничій (господарчій) діяльності підприємства. До їх складу входять основні фонди та частка оборотних.
- 2) Нематеріальні ресурси – це частина потенціалу підприємства, що приносить економічну вигоду протягом тривалого періоду і має нематеріальну основу одержання доходів. До них відносяться як об'єкти промислової власності, так і інтелектуальної власності, а також інші ресурси нематеріального походження.

3) Трудові ресурси підприємства – кількість робітників, зайнятих на підприємстві, та тих, хто входить до його складу за основною та допоміжною діяльністю.

4) Фінансові ресурси – сукупність грошових прибутків та надходжень, які знаходяться в розпорядженні підприємства для виконання фінансових обов'язків, здійснення витрат на відтворення підприємства та для стимулювання робітників.

Виділяють наступні ресурси, які забезпечують економічну безпеку підприємства (див. рис. 5)

В загалі, систему економічної безпеки підприємства можна визначити, як взаємопов'язану сукупність суб'єктів, об'єктів та принципів, які за рахунок певного інструментарію, функцій і ресурсів досягають цілей такої системи.

Досягнення своїх цілей системою економічної безпеки підприємства може, бути за умов:

- якщо в цьому процесі будуть задіяні усі принципи такої системи;
- якщо в цьому процесі будуть приймати участь усі суб'єкти і об'єкти такої системи;
- якщо в цьому процесі буде задіяний відповідний інструментарій, функції і ресурси такої системи.

В цілому економічна безпека в рамках будь-якого підприємства функціонує як самостійна система, яка може бути представлена безліччю напрямків:

1. Захищеність підприємства при діяльності в певній ситуації;

2. Формування усіх ресурсів та підприємницьких здібностей, при якому можливе найефективніше їх використання для стабільного функціонування і динамічного розвитку, здатність запобігати і швидко нівелювати різні внутрішні та зовнішні загрози;

3. Економічні, фінансові, інформаційно-аналітичні, технологічні, організаційно-правові, режимно-охоронні, та інші методи, спрямовані на усунення потенційних загроз та створення умов для забез-

печення ефективного функціонування підприємства відповідно до цілей та завдань;

4. Соціально-технічна системи підприємства, котра дає змогу уникати зовнішніх загроз і протистояти внутрішнім факторам дезорганізації за допомогою наявних ресурсів, здібностей персоналу, а також організаційній структурі і менеджменту.

Схематично систему економічної безпеки підприємства представлено на рис. 6.



Рис. 5. Ресурси системи економічної безпеки підприємства (складено автором на підставі [24, с. 66; 61, с. 41-42])

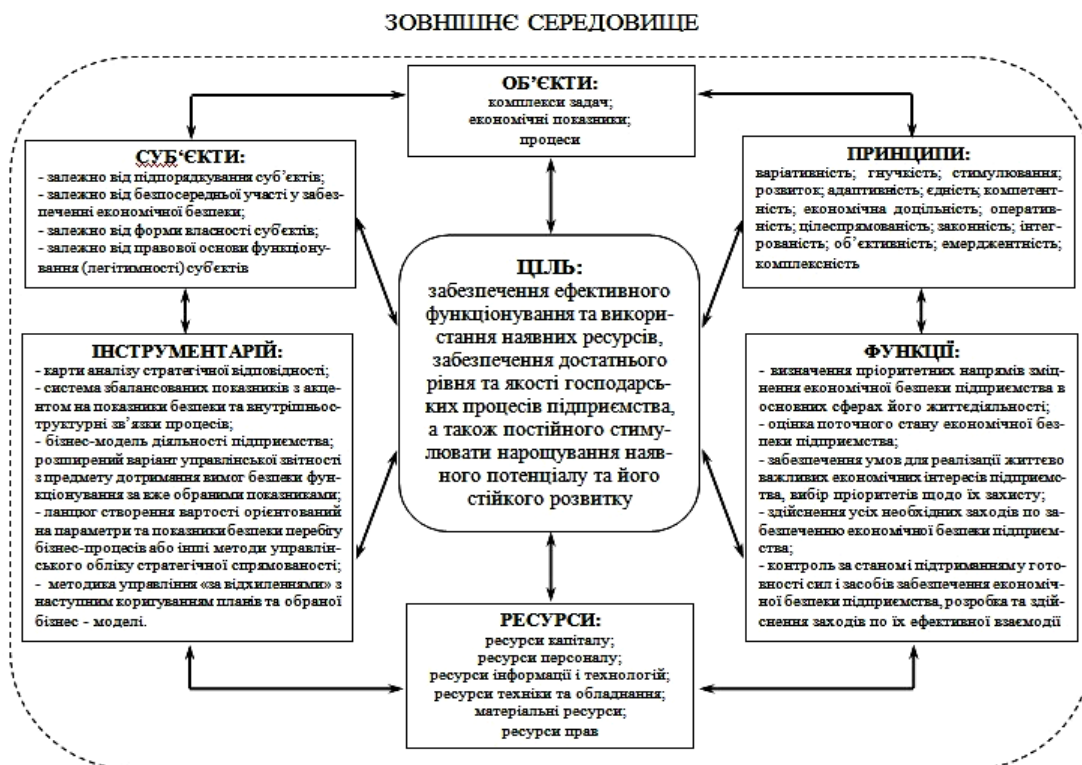


Рис. 6. Система економічної безпеки підприємства (авторське)

Висновки. Отже, представлений взаємозв'язок між елементами системи економічної безпеки підприємства має двосторонню спрямованість і всі вони впливають на досягнення цілі системи економічної безпеки і функціонування підприємства. В результаті об'єднання в систему усіх елементів економічної безпеки і забезпечення її працездатності можна досягти стабільності функціонування підприємства, ефективності його діяльності, особистої безпеки персоналу.

В цілому економічну безпеку підприємства можна охарактеризувати як комплексне поняття, що стосується всіх сфер діяльності підприємства, характеризує умови його функціонування і може досягатися через управління усіма елементами системи системи. Така система може забезпечує власне функціонування і виконує свої функції в динамічних умовах ринку. При цьому головну увагу підприємство має приділяти:

- підтримці нормального ритму виробництва і збуту продукції;
- запобіганню матеріальних і/або фінансових збитків;
- недопущенню несанкціонованого доступу до службової інформації і руйнування комп'ютерних баз даних;
- протидії недобросовісній конкуренції і кримінальним проявам.

Все це можливо досягнути у режимі стійкого функціонування системи економічної безпеки на підприємстві. Забезпечення стійкого функціонування системи економічної безпеки створює умови для зростання можливостей підприємства.

Функціонування системи економічної безпеки підприємства забезпечує відтворення ефекту, який зводиться до здатності системи на достатньому рівні забезпечувати економічну безпеку підприємства.

Л і т е р а т у р а

1. Дічек О.І. Економічна безпека регіонів – складова національної системи безпеки [Електронний ресурс] / О.І. Дічек. – Режим доступу: <http://www.vidkrytochi.org.ua/2013/05/blog-post.html>
2. Гнатцов О.Г. Управління інформаційними ресурсами в системі прийняття рішень з проблем національної безпеки України / О.Г. Гнатцов // Стратегічна панорама. – 2001. – № 3-4. – С. 43-45.
3. Лепіхов О. Технологічна незалежність як елемент економічної безпеки / О. Лепіхов // Економіка України. – 1994. – № 11. – С. 80–81.
4. Жаліло Я. Стратегія забезпечення економічної безпеки України. Пріоритети та проблеми імплементації / Я. Жаліло // Стратегія національної безпеки України в контексті досвіду світової спільноти. – К.: Сатсанга, 2001. – 224 с.
5. Власюк О.С. Теорія і практика економічної безпеки в системі науки про економіку / О.С.Власюк. – К.: Вид-во Національного інституту проблем міжнародної безпеки при РНБО України, 2008. – 48 с.
6. Ганущак Т.В. Забезпечення фінансової безпеки підприємств / Т.В. Ганущак // Наука й економіка. – 2012, – № 1 (25) – С. 24-29.
7. Стратегии бизнеса : справочник / под ред. Г.Б. Клейнера. – М. : Изд-во КОНСЭКО. 1998. – 288 с.
8. Амитан В.Н. Экономическая безопасность: понятие, концепция / В.Н. Амитан, А.Г. Амитан // Промітей: регіональний збірник наукових праць з економіки – Донецьк: Юго-Восток, 2000. – Вип.2 – 333 с.
9. Вершинина А.В. Ситуационный анализ в сфере обеспечения экономической безопасности предприятий реального сектора экономики [Електронний ресурс] / А.В. Вершинина. – Режим доступу: http://www.ogbus.ru/authors/Vershshina/Vershshina_1.pdf
10. Яшук В.І. Системний підхід до управління економічною безпекою торговельного підприємства [Електронний ресурс] / В.І. Яшук. – Режим доступу: http://virt.lac.lviv.ua/file.php/1/naukovi_pratsi/yashchuk/8-systemnyj2008.pdf
11. Фалович А. Дослідження сучасних напрямків визначення сутності економічної безпеки підприємства / А. Фалович // Соціально-економічні проблеми і держава. – 2013. – Вип. 1 (8). – С. 271–278.
12. Бандурка О.М. Основы экономической безопасности / О.М. Бандурка, В.Е. Духов, К.Я. Петрова, И.М. Червяков. – Х.: Из-во Харьковского Национального университета внутренних дел, 2003. – 289 с.
13. Концепція (Основы державної політики) національної безпеки України // Голос України.– 1997.– 4 лютого. Постанова Верховної Ради від 16.01.1997 № 3/97-ВР.
14. Про затвердження Методики розрахунку рівня економічної безпеки України: Наказ Міністерства економіки України № 60 від 02.03.2007 р. – [Електронний ресурс] // Правові системи НАУ. – Режим доступу: <http://zakon.nau.ua/doc/?code=v0060665-07>
15. Бланк И.А. Управление финансовой безопасностью предприятия / И.А. Бланк. – К.: Ника-Центр, Эльга, 2004. – 784 с.
16. Богомолов В.А. Экономическая безопасность: учеб. пособие / В.А. Богомолов. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2006. – 303 с.
17. Власюк О.С. Теорія і практика економічної безпеки в системі науки про економіку / О.С. Власюк; Нац. ін-т пробл. міжнар. безпеки при Раді нац. безпеки і оборони України. – К., 2008. – 48 с.
18. Ляшенко О.М. Концептуалізація управління економічною безпекою підприємства: монографія. / О.М. Ляшенко - Луганськ: вид-во СНУ ім. В. Даля, 2011. - 400 с.
19. Економічна безпека: навч. посіб. / [за ред. З.С. Варналія]. – К.: Знання, 2009. – 647 с.
20. Економічна безпека суб'єктів господарювання в умовах глобальної фінансової кризи (теоретико-методологічний аспект): монографія / [О.А. Кириченко, М.П. Денисенко, В.С. Сідак, С.М. Лаптев, В.Г. Алькема, С.А. Єрохін, О.І. Захаров, П.Я. Пригунов та інші]; УМБ Університету «КРОК». – К.: Дорадо, 2010. – 412 с.
21. Шемаєва Л.Г. Забезпечення економічної безпеки підприємства на основі управління стратегічною взаємодією з суб'єктами зовнішнього середовища: [монографія] / Л.Г. Шемаєва / РНБО України, Нац. Ін-т пробл. Міжнар. безпеки. – К.: НУПІМБ, 2009. – 357 с.
22. Экономическая безопасность предприятий интегрированной промышленной структуры: монография / под общ. ред. А.В. Козаченко. – Луганск: Изд-во "Нюлидж", 2011. – 226 с.
23. Экономическая безопасность: [учебник для ВУЗов] / О.А. Грунин, А.Д. Макаров, Л.А. Михайлов и др. – М.: Дрофа, 2010. – 270 с.

24. Управління фінансово-економічною безпекою: навч. посіб. / Кириченко О.А., Лаптев С.М., Пригунов П.Я., Захаров О.І. та ін. // за ред. проф. Сідака В.С. – К.: Дорудо-Друк, 2010. – 480 с.
25. Лубенець І.О. Концептуальні підходи до формування системи економічної безпеки підприємства / І.О. Лубенець // Вісник ЖДТУ. – 2012. – № 4(62). – С. 324-327.
26. Донець Л.І. Економічна безпека підприємства: навч. посібник / Л.І. Донець, Н. В. Ващенко. – К.: Центр навчальної літератури, 2008. – 240 с.
27. Ортинський В.Л. Економічна безпека підприємств, організацій та установ / В.Л. Ортинський, І.С. Керницький, З.Б. Живко та ін. – К.: Правова єдність, 2009. – 54 с.
28. Шнипко О.С. Економічна безпека ієрархічних багаторівневих систем: регіональний аспект / О.С. Шнипко. – К.: Генеза, 2006. – 288 с.
29. Слободяник Т.М. Запровадження комплексної системи економічної безпеки та оцінка її ефективності на сучасному підприємстві / Т.М. Слободяник // Економічний простір. – 2008. – №12/2. – С. 22-27.
30. Шемаєва Л.Г. Економічна безпека у стратегічній взаємодії з суб'єктами зовнішнього середовища: автореф. дис. на здобуття наук. ступеня д-ра екон. наук: спец. 21.04.02 / Л.Г. Шемаєва. – К., 2010. – 39 с.
31. Якубович З.В. Формування системи економічної безпеки машинобудівного підприємства / З.В. Якубович // Вісник ТНЕУ. – 2010. – № 1. – С. 81-86.
32. Іванюта Т.М. Економічна безпека підприємства: навч. посіб. / Т.М. Іванюта, А.О. Заїчковський. – К.: Центр учбової літератури, 2009. – 256 с.
33. Кириченко О.А. Проблеми управління економічною безпекою суб'єктів господарювання: [монографія] / О.А. Кириченко, В.С. Сідак, С.М. Лаптев, О.І. Захаров, П.Я. Пригунов. – К.: Університет економіки та права «КРОК», 2008. – 403 с.
34. Березін О.В. Економіка підприємства / О.В. Березін, Л.М. Березіна, Н.В. Бутенко. – К.: Знання, 2009. – 390 с.
35. Економіка підприємства: підруч. / за заг. ред. С.Ф. Покропивного. – К.: КНЕУ, 2001. – 528 с.
36. Алькема В.Г. Теоретико-методологічні засади розвитку системи економічної безпеки логістичних утворень / В.Г. Алькема // [наукова доповідь] під ред. д.е.н., проф. О.А. Кириченко. – К.: Університет економіки та права «КРОК», 2010. – 50 с.
37. Іванюта Т.М. Система економічної безпеки на сучасному підприємстві [Електронний ресурс] / Т.М. Іванюта. – Режим доступу: <http://dspace.nuft.edu.ua/jspui/bitstream/123456789/7809/1/15a.pdf>
38. Халіна О. Теоретичні аспекти створення власної служби безпеки на підприємствах видавничо-поліграфічної галузі [Електронний ресурс] / О. Халіна. – Режим доступу: http://www.uad.lviv.ua/uploads/Zbirnik_4.pdf
39. Васильців Т.Г. Фінансово-економічна безпека підприємств України: стратегія та механізми забезпечення: монографія / Т.Г. Васильців, В.І. Волошин, О.Р. Бойкевич, В.В. Каркавчук [за ред. Т.Г. Васильціва]. – Львів: Ліга-Прес, 2012. – 386 с.
40. Мойсеєнко І.П. Управління фінансово-економічною безпекою підприємства: навч. посіб. / І.П. Мойсеєнко, О.М. Марченко. – Львів: Львівський державний університет внутрішніх справ, 2011. – 380 с.
41. Виноградська А. Основи підприємництва: навч. посіб. / А. Виноградська. – 2-е вид., перероб. і доп. – К.: Кондор, 2005. – 540 с.
42. Міщенко С.П. Концептуальні аспекти економічної безпеки підприємств у ринковій економіці / С.П. Міщенко // Маркетинг і менеджмент інновацій. – 2011. – № 2. – С. 190-195.
43. Петряєва З.Ф. Економічна безпека підприємства як важлива складова сучасного бізнесу / З.Ф. Петряєва, О.О. Петряєв // Бізнес-Інформ. – 2013. – № 3. – С. 259-262.
44. Фоміченко І.П. Формування системи управління економічної безпеки на підприємствах України / І.П. Фоміченко, С.О. Баркова // Економіка та управління підприємствами машинобудівної галузі: проблеми теорії та практики. – 2013. – № 3 (23). – С. 57-66.
45. Руда О. Організація економічної безпеки в контексті активізації розвитку товаровиробництва / О. Руда, Л. Малюта // Галицький економічний вісник. – 2012. – № 3(36). – С. 35-42.
46. Бехтер Л.А. Організаційно-економічний механізм забезпечення економічної безпеки сільськогосподарських підприємств / Л.А. Бехтер // Вісник Запорізького національного університету. – 2012. – № 4 (16). – С. 18-23.
47. Лозовицький Д.С. Місце механізму економічної безпеки у системі управління діяльністю підприємства [Електронний ресурс] / Д.С. Лозовицький. – Режим доступу: http://thesis.at.ua/publ/bezpekoznavstvo_teoriya_ta_praktika/lozovickij_d_s_misce_mekhanizmu_ekonomichnoji_bezpeki_u_sistemi_upravlinnja_dijalnistju_pidpriemstva/4-1-0-160
48. Грант Р. Современный стратегический анализ / Р. Грант. – СПб.: Питер, 2008. – 560 с.
49. Добровольский Е. Бюджетирование: шаг за шагом [2-е изд., дополн.] / Е. Добровольский. – СПб.: Питер, 2013. – 480 с.
50. Каплан Р. Стратегическое единство: создание синергии организации с помощью сбалансированной системы показателей / Р. Каплан, Д. Нортон. – М.: ООО «Вильямс», 2006. – 384 с.
51. Репин В. Процессный подход к управлению. Моделирование бизнес-процессов / В. Репин, В. Елиферов. – М.: Манн, Иванов и Фербер, 2013. – 544 с.
52. Уилер Д. Статистическое управление процессами: оптимизация бизнеса с использованием контрольных карт Шухарта / Д. Уилер, Д. Чамберс. – М.: Альпина Бизнес Букс, 2009. – 409 с.
53. Уолш К. Ключевые показатели менеджмента: полное руководство по работе с критическими числами, управляющими вашим бизнесом / К. Уолш. – К.: Компания групп, 2006. – 400 с.
54. Шершньова З. Стратегічне управління: підруч. / З. Шершньова. – К.: КНЕУ, 2004. – 699 с.
55. Троц І.В. Забезпечення економічної безпеки на підприємстві з метою попередження банкрутства [Електронний ресурс] / І.В. Троц. – Режим доступу: http://eztuir.ztu.edu.ua/2485/1/Троц_І.pdf
56. Линник О.І. Вплив зовнішніх та внутрішніх загроз на формування системи економічної безпеки підприємства / О.І. Линник, Н.В. Артеменко // Вісник НТУ «ХП». – 2013. – № 44(1017). – С. 91-98.
57. Ольсевич Ю.Я. Трансформация хозяйственных систем / Ю.Я. Ольсевич. – М.: Ин-т экономики РАН, 1994. – 220 с.
58. Гончаренко Л.П. Управление безопасностью: учеб. пособие. / Л.П. Гончаренко, Е.С. Куценко. – М.: КНОРУС, 2005. – 272 с.

59. Філіппова С.В. Система формування і забезпечення економічної безпеки підприємства / С.В. Філіппова, О.С. Дашковський // *Економіка: реалії часу*. – 2012. – № 2 (3). – С. 17-21.
60. Стадник В.П. Ресурсне забезпечення економічної безпеки сільськогосподарських підприємств [Електронний ресурс] / Стадник В.П. – Режим доступу: <http://www.pdaa.edu.ua/sites/default/files/nppdaa/5.3/293.pdf>
61. Коробчинський О.Л. Методика формування системи економічної безпеки підприємства / О.Л. Коробчинський // *Актуальні проблеми економіки*. – 2009. – № 4(94). – С. 41-45.

References

1. Dichek O.I. Ekonomichna bezpeka regioniv – skladova nacional'noi' systemy bezpeky [Elektronnyj resurs] / O.I. Dichek. – *Rezhym dostupu: http://www.vidkrytochi.org.ua/2013/05/blog-post.html*
2. Gnatcov O.G. Upravlinnja informacijnymy resursamy v systemi pryjnjattja rishen' z problem nacional'noi' bezpeky Ukraïny / O.G. Gnatcov // *Strategichna panorama*. – 2001. – № 3-4. – S. 43-45.
3. Ljepihov O. Tehnologichna nezalezhnist' jak element ekonomichnoi' bezpeky / O. Ljepihov // *Ekonomika Ukraïny*. – 1994. – № 11. – S. 80–81.
4. Zhalilo Ja. Strategija zabezpechennja ekonomichnoi' bezpeky Ukraïny. Priorytety ta problemy implementacii' / Ja. Zhalilo // *Strategija nacional'noi' bezpeky Ukraïny v konteksti dosvidu svitovoi' spil'noty*. – K.: Satsanga, 2001. – 224 s.
5. Vlasjuk O.S. Teorija i praktyka ekonomichnoi' bezpeky v systemi nauky pro ekonomiku / O.S.Vlasjuk. – K.: Vydavnytstvo Nacional'nogo instytutu problem mizhnarodnoi' bezpeky RNBO Ukraïny, 2008. – 48 s.
6. Ganushhak T.V. Zabezpechennja finansovoi' bezpeky pidpryjemstv / T.V. Ganushhak // *Nauka j ekonomika*. – 2012. – № 1 (25) – S. 24-29.
7. *Strategii biznesa : spravocnik / pod red. G.B. Klejnera*. – M. : Izd-vo KONSJeKO. 1998. – 288 s.
8. Amitan V.N. Jekonomicheskaja bezopasnost': ponjatje, koncepcija / V.N. Amitan, A.G. Amitan // *Promitej: regional'nij zbirnik naukovih prac' z ekonomiki – Donec'k: Jugo-Vostok*, 2000. – Vip. 2 – 333 s.
9. Vershinina A.V. Situacionnyj analiz v sfere obespečenija jekonomicheskoi' bezopasnosti predprijatij real'nogo sektora jekonomiki [Elektronnyj resurs] / A.V. Vershinina. – *Rezhim dostupu: http://www.ogbus.ru/authors/Vershinina/Vershinina_1.pdf*
10. Jashhuk V.I. Systemnyj pidhid do upravlinnja ekonomichnoju bezpekoju torgovel'nogo pidpryjemstva [Elektronnyj resurs] / V.I. Jashhuk. – *Rezhym dostupu: http://virt.lac.lviv.ua/file.php/1/naukovi_pratsi/yashchuk/8-systemnyj2008.pdf*
11. Falovyh A. Doslidzhennja suchasnyh naprjamkiv vyznachennja sutnosti ekonomichnoi' bezpeky pidpryjemstva / A. Falovyh // *Social'no-ekonomichni problemy i derzhava*. – 2013. – Vyp. 1 (8). – S. 271–278.
12. Bandurka O.M. *Osnovy jekonomicheskoi' bezopasnosti / O.M. Bandurka, V.E. Duhov, K.Ja. Petrova, I.M. Chervjakov*. – H.: Izdatel'stvo Har'kovskogo Nacional'nogo universiteta vnutrennih del, 2003. – 289 s.
13. Концепція (Основи державної політики) національної безпеки України // *Golos Ukraïny*. – 1997. – 4 лютого. По-станова Верховної Ради від 16.01.1997 № 3/97-VR.
14. Pro zatverdzhennja Metodyky rozrahunku rivnja ekonomichnoi' bezpeky Ukraïny: Nakaz Ministerstva ekonomiky Ukraïny № 60 від 02.03.2007 р. – [Elektronnyj resurs] // *Pravovi systemy NAU*. – *Rezhym dostupu: http://zakon.nau.ua/doc/?code=v0060665-07*
15. Blank I.A. *Upravlenie finansovoj bezopasnost'ju predprijatija / I.A. Blank*. – K.: Nika-Centr, Jel'ga, 2004. – 784 s.
16. Bogomolov V.A. *Jekonomicheskaja bezopasnost': uchebnoe posobie / V.A. Bogomolov*. – M.: JuNITI-DANA, 2006. – 303 s.
17. Vlasjuk O.S. *Teorija i praktyka ekonomichnoi' bezpeky v systemi nauky pro ekonomiku / O.S. Vlasjuk; Nac. in-t probl. mizhnar. bezpeky pry Radi nac. bezpeky i oborony Ukraïny*. – K., 2008. – 48 s.
18. Ljashenko O.M. *Konceptualizacija upravlinnja ekonomichnoju bezpekoju pidpryjemstva: monografija / O.M. Ljashenko – Lugans'k: vyd-vo SNU im. V. Dalja*, 2011. – 400 s.
19. *Ekonomichna bezpeka: navch. posib. / [za red. Z.S. Varnalija]*. – K.: Znannja, 2009. – 647 s.
20. *Ekonomichna bezpeka sub'jektiv gospodarjuvannja v umovah global'noi' finansovoi' kryzy (teoretyko-metodologichnyj aspekt): monografija / [O.A. Kyrychenko, M.P. Denysenko, V.S. Sidak, S.M. Laptjev, V.G. Al'kema, S.A. Jerohin, O.I. Zaharov, P.Ja. Prygunov ta inshi]; UMB Universytetu «KROK»*. – K.: Dorado, 2010. – 412 s.
21. Shemajeva L.G. *Zabezpechennja ekonomichnoi' bezpeky pidpryjemstva na osnovi upravlinnja strategichnoju vzajemodijeju z sub'jektamy zovnishn'ogo seredovyshha: [monografija] / L.G. Shemajeva / RNBO Ukraïny, Nac. In-t probl. Mizhnar. bezpeky*. – K.: NUPMB, 2009. – 357 s.
22. *Jekonomicheskaja bezopasnost' predprijatij integrirovannoju promyshlennoj struktury: monografija / pod obshh. red. A.V. Kozachenko*. – Lugansk: Izd-vo "Noulidzh", 2011. – 226 s.
23. *Jekonomicheskaja bezopasnost': [uchebnik dlja VUZov] / O.A. Grunin, A.D. Makarov, L.A. Mihajlov i dr.* – M.: Drofa, 2010. – 270 c.
24. *Upravlinnja finansovo-ekonomichnoju bezpekoju: navch. posib. / Kyrychenko O.A., Laptjev S.M., Prygunov P.Ja., Zaharov O.I. ta in. // za red. prof. Sidaka V.S.* – K.: Dorado-Druk, 2010. – 480 s.
25. Lubenc' I.O. *Konceptual'ni pidhody do formuvannja systemy ekonomichnoi' bezpeky pidpryjemstva / I.O. Lubenc' // Visnyk ZhDTU*. – 2012. – № 4(62). – S. 324-327.
26. Donec' L.I. *Ekonomichna bezpeka pidpryjemstva: navch. posibnyk / L.I. Donec', N. V. Vashhenko*. – K.: Centr navchal'noi' literatury, 2008. – 240 s.
27. Ortyns'kyj V.L. *Ekonomichna bezpeka pidpryjemstv, organizacij ta ustanov / V.L. Ortyns'kyj, I.S. Kernyc'kyj, Z.B. Zhyvko ta in.* – K.: Pravova jednist', 2009. – 54 s.
28. Shnytko O.S. *Ekonomichna bezpeka ijerarhichnyh bagatorivnevnyh system: regional'nyj aspekt / O.S. Shnytko*. – K.: Geneza, 2006. – 288 s.
29. Slobodjanyk T.M. *Zaprovadzhennja kompleksnoi' systemy ekonomichnoi' bezpeky ta ocinka i'i' efektyvnosti na suchasnomu pidpryjemstvi / T.M. Slobodjanyk // Ekonomichnyj prostir*. – 2008. – №12/2. – S. 22-27.
30. Shemajeva L.G. *Ekonomichna bezpeka u strategichnij vzajemodii' z sub'jektamy zovnishn'ogo seredovyshha: avtoref. dys. na zdobuttja nauk. stupenja d-ra ekon. nauk: spec. 21.04.02 / L.G. Shemajeva*. – K., 2010. – 39 s.
31. Jakubovyh Z.V. *Formuvannja systemy ekonomichnoi' bezpeky mashynobudivnogo pidpryjemstva / Z.V. Jakubovyh // Visnyk TNEU*. – 2010. – № 1. – S. 81-86.

32. Ivanjuta T.M. Ekonomichna bezpeka pidpryjemstva: navch. posib. / T.M. Ivanjuta, A.O. Zai'chkovs'kyj. – K.: Centr uchbovoi' literatury, 2009. – 256 s.
33. Kyrychenko O.A. Problemy upravlinnja ekonomichnoju bezpekoju sub'ektiv gospodarjuvannja: [monografija] / O.A. Kyrychenko, V.S. Sidak, S.M. Laptjev, O.I. Zaharov, P.Ja. Prygunov. – K.: Universytet ekonomiky ta prava «KROK», 2008. – 403 s.
34. Berezin O.V. Ekonomika pidpryjemstva / O.V. Berezin, L.M. Berezina, N.V. Butenko. – K.: Znannja, 2009. – 390 s.
35. Ekonomika pidpryjemstva: pidruch. / za zag. red. S.F. Pokropyvnoho. – K.: KNEU, 2001. – 528 s.
36. Al'kema V.G. Teoretyko-metodologichni zasady rozvytku systemy ekonomichnoi' bezpeky logistychnyh utvoren' / V.G. Al'kema // [naukova dopovid'] pid. red. d.e.n., prof. O.A. Kyrychenko. – K.: Universytet ekonomiky ta prava «KROK», 2010. – 50 s.
37. Ivanjuta T.M. Systema ekonomichnoi' bezpeky na suchasnomu pidpryjemstvi [Elektronnyj resurs] / T.M. Ivanjuta. – Rezhym dostupu: <http://dspace.nuft.edu.ua/jspui/bitstream/123456789/7809/1/15a.pdf>
38. Halina O. Teoretychni aspekty stvorennja vlasnoi' sluzhby bezpeky na pidpryjemstvah vydavnycho-poligrafichnoi' galuzi [Elektronnyj resurs] / O. Halina. – Rezhym dostupu: http://www.uad.lviv.ua/uploads/Zbirnik_4.pdf
39. Vasyliciv T.G. Finansovo-ekonomichna bezpeka pidpryjemstv Ukraïny: strategija ta mehanizmy zabezpechennja: monografija / T.G. Vasyliciv, V.I. Voloshyn, O.R. Bojkevych, V.V. Karkavchuk [za red. T.G. Vasyliciva]. – L'viv: Liga-Pres, 2012. – 386 s.
40. Mojsejenko I.P. Upravlinnja finansovo-ekonomichnoju bezpekoju pidpryjemstva: navch. posib. / I.P. Mojsejenko, O.M. Marchenko. – L'viv: L'vivs'kyj derzhavnyj universytet vnutrishnih sprav, 2011. – 380 s.
41. Vynograd'ska A. Osnovy pidpryjemnytva: navch. posib. / A. Vynograd'ska. – 2-e vyd., pererob. i dop. – K.: Kondor, 2005. – 540 s.
42. Mishhenko S.P. Konceptualni aspekt y ekonomichnoi' bezpeky pidpryjemstv u rynkovij ekonomici / S.P. Mishhenko // Marketyng i menedzhment innovacij. – 2011. – № 2. – S. 190-195.
43. Petrijajeva Z.F. Ekonomichna bezpeka pidpryjemstva jak vazhlyva skladova suchasnogo biznesu / Z.F. Petrijajeva, O.O. Petrijajev // Biznes-Inform. – 2013. – № 3. – S. 259-262.
44. Fomichenko I.P. Formuvannja systemy upravlinnja ekonomichnoi' bezpeky na pidpryjemstvah Ukraïny / I.P. Fomichenko, S.O. Barkova // Ekonomika ta upravlinnja pidpryjemstvamy mashynobudivnoi' galuzi: problemy teorii' ta praktyky. – 2013. – № 3 (23). – S. 57-66.
45. Ruda O. Organizacija ekonomichnoi' bezpeky v konteksti aktivizacii' rozvytku tovarovyrobnytstva / O. Ruda, L. Maljuta // Galyc'kyj ekonomichnyj visnyk. – 2012. – № 3(36). – s. 35-42.
46. Behter L.A. Organizacijno-ekonomichnyj mehanizm zabezpechennja ekonomichnoi' bezpeky sil'skogospodars'kyh pidpryjemstv / L.A. Behter // Visnyk Zaporiz'kogo nacional'nogo universytetu. – 2012. – № 4 (16). – S. 18-23.
47. Lozovyc'kyj D.S. Misce mehanizmu ekonomichnoi' bezpeky u systemi upravlinnja dijalnistju pidpryjemstva [Elektronnyj resurs] / D.S. Lozovyc'kyj. – Rezhym dostupu: http://thesis.at.ua/publ/bezpekoznavstvo_teorija_ta_praktika/lozovickij_d_s_misce_mekhanizmu_ekonomichnoji_be
- zpeki_u_sistemi_upravlinnja_dijalnistju_pidpryjemstva/4-1-0-160
48. Grant R. Sovremennyj strategicheskij analiz / R. Grant. – SPb.: Piter, 2008. – 560 s.
49. Dobrovol'skij E. Bjudzhetirovanie: shag za shagom [2-e izd., dopoln.] / E. Dobrovol'skij. – SPb.: Piter, 2013. – 480 s.
50. Kaplan R. Strategicheskoe edinstvo: sozdanie sinergii organizacii s pomoshh'ju sbalansirovannoj systemy pokazatelej / R. Kaplan, D. Norton. – M.: OOO «Vil'jams», 2006. – 384 s.
51. Repin V. Processnyj podhod k upravleniju. Modelirovanie biznes-processov / V. Repin, V. Eliferov. – M.: Mann, Ivanov i Ferber, 2013. – 544 s.
52. Uiler D. Statisticheskoe upravlenie processami: optimizacija biznesa s ispol'zovaniem kontrol'nyh kart Shuharta / D. Uiler, D. Chambers. – M.: Alpina Biznes Buks, 2009. – 409 s.
53. Uolsh K. Kljuchevye pokazateli menedzhmenta: polnoe rukovodstvo po rabote s kriticheskimi chislami, upravljajushhimi vashim biznesom / K. Uolsh. – K.: Kompan'on grupp, 2006. – 400 s.
54. Shersh'n'ova Z. Strategichne upravlinnja: pidruch. / Z. Shersh'n'ova. – K.: KNEU, 2004. – 699 s.
55. Troc I.V. Zabezpechennja ekonomichnoi' bezpeky na pidpryjemstvi z metoju poperedzhennja bankrutstva [Elektronnyj resurs] / I.V. Troc. – Rezhym dostupu: http://eztur.ztu.edu.ua/2485/1/Troc_I.pdf
56. Lynnyk O.I. Vplyv zovnishnih ta vnutrishnih zagroz na formuvannja systemy ekonomichnoi' bezpeky pidpryjemstva / O.I. Lynnyk, N.V. Artemenko // Visnyk NTU «HPI». – 2013. – № 44(1017). – S. 91-98.
57. Ol'sevich Ju.Ja. Transformacija hozjajstvennyh sistem / Ju.Ja. Ol'sevich. – M.: In-t jekonomiki RAN, 1994. – 220 s.
58. Goncharenko L.P. Upravlenie bezopasnost'ju: ucheb. posob. / L.P. Goncharenko, E.S. Kucenko. – M.: KNORUS, 2005. – 272 s.
59. Filyppova S.V. Systema formuvannja i zabezpechennja ekonomichnoi' bezpeky pidpryjemstva / S.V. Filyppova, O.S. Dashkovs'kyj // Ekonomika: realii' chasu. – 2012. – № 2 (3). – S. 17-21.
60. Stadnyk V.P. Resursne zabezpechennja ekonomichnoi' bezpeky sil'skogospodars'kyh pidpryjemstv [Elektronnyj resurs] / Stadnyk V.P. – Rezhym dostupu: <http://www.pdaa.edu.ua/sites/default/files/nppdaa/5.3/293.pdf>
61. Korobchyns'kyj O.L. Metodyka formuvannja systemy ekonomichnoi' bezpeky pidpryjemstva / O.L. Korobchyns'kyj // Aktual'ni problemy ekonomiky. – 2009. – № 4(94). – S. 41-45.

Тищенко В.В. Система экономической безопасности предприятия: сущность, структура, функционирование

Система экономической безопасности на предприятии дает возможность своевременно выявлять и предупреждать как внутренние, так и внешние угрозы, обеспечивать защищенность деятельности и конкурентоспособность предприятия. Уточнена сущность системы экономической безопасности предприятия. Выделена совокупность взаимосвязанных между собой элементов из которых состоит система экономической безопасности предприятия и сформирована ее структура. Выявлено, что функционирование системы экономической безопасности предприятия обеспечивается за счет взаимосвязи и взаимозависимости всех элементов этой системы.

Ключевые слова: система, экономическая безопасность, предприятие, цели, механизм, структура, функционирование, направления, свойства, функции, задачи, объекты, угрозы, элементы.

Tishchenko V.V. The system of enterprise economic security: essence, structure, functioning

The system of economic security of the enterprise provides the ability to timely detect and prevent both internal and external threats, to ensure the security of the activity and competitiveness of the enterprise. Clarified the nature of the system of enterprise economic security. Selected a set of interconnected elements that make up the system of economic security of the enterprise and formed its structure. It is revealed that the functioning of the system of enterprise economic secu-

ity is ensured through the interrelation and interdependence of all elements of this system.

Keywords: system, economic security, enterprise, purpose, mechanism, structure, functioning, areas, properties, functions, tasks, objects, threats, elements.

Тищенко Володимир Валентинович – завідувач кафедри «Банківська справа і фінансова безпека» Східноукраїнського національного університету ім. В.Даля. dr_vlad@ukr.net

Рецензент: д.е.н., професор Бузько І. Р.

Стаття подана 27.01.2015 р.

УДК: 65.011.3

СУЧАСНІ ПІДХОДИ ДО УПРАВЛІННЯ РИЗИКАМИ ПІДПРИЄМСТВ

Чебанова Н.В.

CURRENT APPROACHES TO RISK MANAGEMENT COMPANIES

Chebanova N.V.

У статті подано підходи до управління ризиками підприємств, обґрунтовано необхідність визначення основних підходів до планування витрат підприємства, запропоновано використовувати управлінський облік як один із інструментів оперативного впливу на втрати підприємства, а через них і управління ризиками підприємства.

Ключові слова: ризики, управління ризики, витрати, управлінський облік.

Постановка проблеми. Одним з найважливіших напрямів розвитку економіки України є нарощування промислового потенціалу. Задача виходу на світовий ринок, яка стоїть перед вітчизняними промисловими підприємствами, вимагає не тільки підвищення конкурентоспроможності продукції, а ще й активного пошуку напрямів оптимізації витрат основного виду діяльності, які здатні визначити їх конкурентні переваги на ринку. Разом з тим треба зазначити, що підходи до управління ризиками підприємств не повною мірою вивчені та вимагають адаптації до умов, у яких знаходяться українські промислові підприємства.

Аналіз попередніх публікацій. Питання управління ризиками підіймали у своїх працях, як іноземні, так і вітчизняні вчені: Дж. К. Ван Хорн [1], Джон К. Халл [2], М. Бухтін [3], В. Глушенко [4], І. Евстаф'єв [5] та ін.

Виконані розробки в області теорії ризику та ризик-менеджменту заслуговують позитивної оцінки. Разом з тим треба зазначити, що в сучасних наукових дослідженнях відсутні системні наукові розробки з питань управління ризиками в умовах, у яких знаходяться українські підприємства. Крім того відчувається нагальна потреба в обґрунтуванні практичних рекомендацій до оцінки ризиків підприємств.

Метою статті є аналіз існуючих підходів до управління ризиками промислових підприємств з метою визначення напрямів їх оптимізації.

Виклад основного матеріалу. Діяльність промислових підприємств України в сучасних кризових економічних умовах повинна бути спрямована

перш за все на виживання підприємств, і тільки після цього на максимізацію виручки від реалізації продукції. Можливості досягнення зазначеного результату обмежені витратами підприємства. Тому отримання максимального ефекту з мінімальними витратами залежить від того, як підприємство вирішує питання планування витрат, котре передбачає їхню оптимізацію.

Аналіз ризиків в перше чергу пов'язано із аналізом витрат, які перш за все мають забезпечити необхідною інформацією управлінський персонал підприємства, який відповідає за планування, проведення контролю за господарчими операціями та приймає різні управлінські рішення.

Розвиток світової промисловості та намагання української економіки інтегруватися у світовий економічний простір спричинили необхідність поліпшення інструментів управління. Одним з цих інструментів є управління ризиками.

В умовах глобалізації економіки підприємства промисловості повинні розробляти та впроваджувати такі управлінські рішення, які б сприяли одержанню максимально можливої виручки від реалізації, що не можливо без якісного планування витрат підприємств.

Практика господарювання на українських промислових підприємствах свідчить, що витрати сьогодні є суто об'єктом обліку, тоді як ринкові умови вимагають обов'язкового розгляду їх як об'єкта планування.

Головне завдання планування витрат - зведення до мінімуму ризику діяльності промислового підприємства. Процес планування витрат передбачає проведення всестороннього аналізу діяльності підприємства, при здійсненні якого виявляються резерви їх зниження, що використовуються при плануванні витрат на наступні періоди.

У процесі планування вирішуються такі завдання: розрахунок вартості ресурсів, необхідних для виробництва продукції; визначення загального обсягу витрат на виробництво; розрахунок собівар-

тості виготовлення кожного виду продукції (в частині змінних витрат).

Як правило, при плануванні використовуються три методи: виключення витрат, розподілу витрат, та комбінований метод. Не один з існуючих методів планування витрат, не розглядає його з позицій кризових економічних умов, в яких знаходяться більшість промислових підприємств України, та можливих ризиків, які досить істотно впливають на рівень витрат основного виду діяльності промислового підприємства.

Планування витрат є процесом виявлення і оцінки різних альтернативних управлінських рішень: способів організації виробництва і збуту, формування асортиментної програми, конструювання і виробництва нової продукції, ціноутворення і т.п. з визначенням їх впливу на ступінь реалізації кінцевої ключової мети діяльності підприємства – отримання фінансового результату.

Для ефективного зниження витрат необхідно використовувати не тільки відомі, розроблені ще десятки років тому методи, але і сучасні інструменти стратегічного і оперативного планування витрат.

На першому етапі повинен здійснюватися збір і акумуляція доступної інформації, як зовнішньої (через маркетингові дослідження, SWOT-аналіз, анкетування клієнтів і покупців), так і внутрішньої (за наслідками даних оперативного або виробничого обліку). Важливим елементом даного етапу є докладна класифікація витрат. Класифікація витрат - це важливий і необхідний крок в плануванні витрат, проте, звичайно це однократна процедура, необхідна керівникам, менеджерам і фахівцям підприємства як для кращого пізнання об'єкту планування, так і для більш точного визначення його окремих характеристик і елементів.

Етап планування повинен здійснюватися не тільки у всіх сферах діяльності підприємства, але і охоплювати різні тимчасові інтервали: на стратегічному рівні фінансового менеджменту (планування на тривалі періоди); на оперативному рівні фінансового управління (середньо і короткострокове планування).

Ще одним важливим інструментом планування витрат, який поступово починає набувати популярність є комерційне бюджетування, яке почали використовувати лише окремі вітчизняні підприємства. Бюджетування як система кризового постійного фінансового планування здатне координувати і інтегрувати мету і дії різних підрозділів підприємства, підпорядкувавши їх єдиній загальній меті всієї організації, і тим самим оптимізувати витратну частину бюджетів фірми.

У процесі основної діяльності важливим аспектом є виконання (не перевищення) витратної частини бюджетів і дотримання запланованих нормативів. Разом з тим, з фінансової точки зору у ряді випадків актуальним є і своєчасне цільове використання закладених в кошторис засобів, особливо якщо це зовнішні джерела підприємства (наприклад, у ви-

гляді банківських кредитів). Слід зазначити, що навіть при використанні виключно власних фінансових ресурсів у даній ситуації виникатимуть реальні витрати (у вигляді відсотків по відкликаних банківських депозитах) або альтернативні витрати (наприклад, у вигляді не отриманих відсотків по потенційно можливому банківському депозиту). Для того щоб зацікавити лінійних менеджерів, співробітників і працівників підприємства у виконанні фінансових планів, необхідно створити систему мотивації виконання оперативних бюджетів (фінансових планів). При перевищенні рівня планованих витрат і недотриманні затверджених нормативів преміювання відділів не повинно здійснюватися, навіть якщо в цілому на підприємстві спостерігається зростання прибутку, яке випереджає планове. І навпаки, слід чітко наперед визначити відсоток винагороди, виплачуваної за економію ресурсів підприємства. Саме відсутність прозорої мотиваційної політики часто зводить нанівець усі зусилля верховного керівництва по залученню творчої думки менеджерів, інженерів і працівників до зниження рівня витрат на підприємстві.

Облік і калькуляція витрат - наступна стадія управлінського циклу - практично у всіх вітчизняних підприємств базуються виключно на традиційній формі бухгалтерського, а точніше кажучи, фінансового обліку. Тоді як посилювання конкуренції, не пробачаючи управлінських помилок, вимагає доповнення фінансового обліку управлінським (виробничим) обліком.

Управлінський облік - це не тільки й не стільки облік, скільки отримання й обробка економічної інформації, необхідної для ухвалення господарських рішень про розвиток підприємства, тобто по суті, частина системи менеджменту, яка зв'язує обліковий процес і управління підприємством, створює можливість різноманітно впливати на внутрішній стан підприємства і його положення на ринку. Будучи вбудованим у серцевину економіки підприємства, у центрі зосередження витрат, він акумулює інформацію з усіх етапів трансформації сировини в готову продукцію. Управлінський облік накопичує інформацію в об'ємі і якості, достатній для ухвалення різноманітних управлінських рішень. Традиційний бухгалтерський облік такої докладної й своєчасної інформації дати не може і навіть здатний створити неправильне уявлення про діяльність і розвиток підприємства. Буває, наприклад, що дані бухгалтерського обліку свідчать про наявність на розрахунковому та валютному рахунках підприємства значних сум, а насправді воно вже знаходиться в зоні збитків. Трапляється й таке, що бухгалтерський баланс показує відсутність ліквідних засобів, а підприємство продовжує одержувати прибуток. Подібне може легко дезорієнтувати при оцінці майбутнього. Уникнути помилок дозволяє перехід до концепції управлінського обліку, який по суті являє собою інструментом управління ризиками підприємства.

Висновки. Розглянувши основні підходи до планування витрат основної діяльності в сучасних кризових економічних умовах, в яких знаходяться як промислові підприємства, так і економіка України слід виділити наступне: не один із сучасних підходів не розглядає планування, як інструмент оптимізації витрат основної діяльності підприємств, не враховує рівень витрат аналогічних підприємств галузі або сегменту ринку, тобто конкурентоспроможність витрат, а також рівень короткострокових та довгострокових ризиків, що значно ускладнює процес пошуку напрямів оптимізації витрат основної діяльності підприємств. При формуванні системи планування, її пропонується здійснювати за допомогою управлінського обліку, який оперативно впливає на вирішення конкретних виробничо-господарських задач і своєчасне прийняття управлінських рішень. Запропоновані підходи до управління ризиками на підприємствах повинна посприяти виходу більшості промислових підприємств України з кризових умов господарювання.

Л і т е р а т у р а

1. Дж. К. Ван Хорн. Основы управления финансами / Ван Хорн Дж. К. [Текст] – М.: Финансы и статистика, 2003. – 800 с.
2. Джон К. Халл. Опционы, фьючерсы и другие производные финансовые инструменты / К. Халл Джон. [Текст] – 8-е изд. – М.: Вильямс, 2013. – 1072 с.
3. Бухтин М.А. Риск-менеджмент в кредитной организации: методология, практика, регламентирование / М.А. Бухтин. [Текст] – М.: ИД «Регламент», 2008. – 448 с.
4. Глущенко В.В. Риски инновационной и инвестиционной деятельности в условиях глобализации / В.В. Глущенко. [Текст] – Железнодорожный: ООО НПЦ Крылья, 2006. – 230 с.
5. Евстафьев И.Н. Тотальный риск-менеджмент / И.Н. Евстафьев. [Текст] – М.: Эксмо, 2008. – 208 с.

References

1. J. K. Van Horn. Basics of financial management / J. Van Horn. K. [Text] - M.: Finance and Statistics, 2003. - 800 p.

2. John C. Hull. Options, futures and other derivative financial instruments / John C. Hull. [Text] - 8th ed. - M.: Williams, 2013. - 1072 p.
3. Bukhtin MA Risk management in the banking institution: methodology, practice, regulation / MA Bukhtin. [Text] - M.: Publishing House "Regulations", 2008. - 448 p.
4. Glushchenko VV The risks of innovation and investment in the context of globalization / VV Glushchenko. [Text] - Train: NPTs Wings, 2006. - 230 p.
5. Evstafiev IN The totality of risk management / IN Evstafiev. [Text] - M.: Eksmo, 2008. - 208 p.

Чебанова Н.В. Современные подходы к управлению рисками предприятий.

В статье представлены подходы к управлению рисками предприятий, обоснована необходимость определения основных подходов к планированию расходов предприятия, предложено использовать управленческий учет как один из инструментов оперативного влияния на расходы предприятия, а через них и управления рисками предприятия.

Ключевые слова: риски, управление рисками, расходы, управленческий учет.

Chebanova N.V. Current approaches to risk management companies.

The article approaches to risk management enterprises, the necessity of identifying key approaches to planning expenses, proposed to use management accounting as one of the instruments operational impact on the loss of the company, and through them and risk management company.

Key words: risk, risk management, cost management accounting.

Чебанова Н.В. — Український державний університет залізничного транспорту, завідувач кафедри "Облік і аудит", професор, доктор економічних наук.
n_chebanova@mail.ru

Рецензент: д.е.н., проф. кафедри «Фінанси» СНУ ім. В.Далія Костирко Л.А.

Стаття подана 20.01.2015

УДК: (330.322:658.5)477

РИЗИКИ В СИСТЕМІ УПРАВЛІННЯ ІНВЕСТИЦІЙНИМИ ПРОЦЕСАМИ НА ПІДПРИЄМСТВІ

Чебанова О.П.

RISKS IN THE MANAGEMENT OF INVESTMENT PROCESSES IN THE ENTERPRISE

Chebanova O.P.

У статті розкрито основні принципи управління інвестиційними ризиками: ризик в межах власного капіталу, оптимізація терміну вкладення капіталу, мінімізація ризиків, облік наслідків ризику. Надана характеристика методам оцінки ефективності ризику (загальної та порівняльної). Проведено аналіз особливостей виникнення інвестиційних ризиків на підприємстві, як внутрішніх так і зовнішніх. Обґрунтовано економічні передумови фінансових ризиків інвестування та розкрито підходи до діагностики ризиків з метою розробки заходів щодо їх мінімізації на підприємстві в умовах реформування.

Ключові слова: ризики, інвестиційні ризики, фінансові ризики, управління інвестиційними процесами, методи оцінки ризиків.

Постановка проблеми. В структурі механізму управління інвестиційними процесами на підприємстві вагома роль відводиться системі регулювання ризиків, що супроводжують інвестиційну діяльність. Система управління ризиками як складова механізму інвестування на підприємстві ґрунтується на визначенні передумов формування інвестиційних ризиків, що полягають у встановленні взаємозв'язку між елементами інвестиційного процесу. Управління ризиками має відбуватися з урахуванням засад макроекономічного розвитку та особливостей динамізації його економічних циклів.

Аналіз попередніх публікацій. Питання теорії і практики управління ризиками при інвестуванні викликають значний інтерес наукової громади, так вони розглянуті в роботах вітчизняних і зарубіжних вчених: І. О. Бланка [1], В. В. Вітлінського [2], Л.І. Донець [3], В. В. Ковалева [4], В.В. Жихаревої [5], Д.Ван Хорна [6, 7], Пола Кругмана [8], Ф. Фабозці [9] та багатьох інших.

Виконані розробки в цієї області заслуговують позитивної оцінки. Разом з тим треба зазначити, що відчувається нагальна потреба в обґрунтуванні практичних рекомендацій до оцінки ризиків в системі управління інвестиційними процесами на підприємстві.

Метою статті є аналіз існуючих підходів до оцінки ризиків в системі управління інвестиційними процесами на підприємстві з метою визначення напрямів їх оптимізації.

Виклад основного матеріалу. Ризик при інвестуванні повністю ліквідувати неможливо. Тому, одна із головних задач управління інвестиційними ризиками являється їх перепрофілюванням під кон'юнктуру ринку та у відповідності із загальним станом і тенденціями розвитку економіки.

Прогнозування ризиків з високим ступенем вірогідності дозволить вже на стадії стратегічного планування інвестиційної діяльності закласти механізми протидії ним та звести наслідки впливу ризику до мінімуму. Таким чином, наявність і прояв ризиків, супроводжуючих процес інвестування, являється фактором, який обумовлює розвиток системи ризик-менеджменту на підприємстві.

Ризик-менеджмент представляє собою систему управління ризиками на підприємстві, що передбачає використання сукупності методів та інструментів, спрямованих на розпізнання (ідентифікацію) ризиків, оцінку ймовірності виникнення, профілактику та страхування, прогнозний розрахунок розміру фінансових втрат внаслідок неможливості нівелювання. Під час фінансової діяльності ризик-менеджмент здійснюється у відповідності з політикою та тактикою управління фінансовими ризиками [1].

Під управлінням ризиками розуміють сукупність методів і прийомів, які дозволяють в певній степені прогнозувати настання ризику і застосовувати заходи до його мінімізації [3]. Управління ризиками зумовлює наявність суб'єктів і об'єктів управління. Суб'єкти – це фінансові менеджери та інші спеціалісти по інвестуванню, а об'єкти – це ризики і економічні відносини, які виникають в процесі інвестиційної діяльності, як відносини між кредиторами і позичальниками, відносини між партнерами, відносини між страхувальниками і страховими компаніями і т.д. [5].

До основних принципів управління ризиками можна віднести, по-перше - ризик в межах власного капіталу, по-друге – оптимізація терміну вкладення капіталу, по-третє – мінімізація ризиків, по-четверте – облік наслідків ризику [3, 5].

Рівень ризику при інвестуванні на підприємстві достатньо великий і залежить від циклічного характеру кон'юнктури ринку, політики держави, конкурентних факторів, рівня цін та ін. В умовах макроекономічної нестабільності суб'єкти інвестиційної діяльності повинні враховувати максимальну кількість факторів, які зроблять процес інвестування не ефектним.

Інвестиційна діяльність супроводжується впливом зовнішніх і внутрішніх факторів ризику, дії яких можуть провокувати неотримання очікуваного ефекту від інвестиційного проекту. Зовні передбачувані ризики викрити з абсолютною точністю неможливо, їх прогноз ускладнений, а спричинені вони можуть бути, по-перше, зміною політичного устрою, грошовими реформами, державними законодавчими актами в області оподаткування, ціноутворення, експорту-імпорту, землекористуванням та ін.; по-друге, форс-мажорними ризиками, до яких можна віднести природні катастрофи, аварії, які виникли під дією екологічних і соціальних факторів, війни, революції, банкрутства і як наслідок недофінансування інвестиційних проектів.

До внутрішніх, передбачуваних ризиками відносяться, перед усім, ринковий ризик, дія якого проявляється в зниженні можливості купувати сирі, матеріали, паливо в зв'язку із збільшенням цін на них, в збільшенні цін на техніку і обладнання, в посиленні конкуренції, в зміні споживацької орієнтації.

До внутрішніх ризиків можна віднести планово-фінансові, техніко-технологічні і організаційно-управлінські. Планово-фінансові пов'язані з невиконанням плану робіт, плану погашення кредиту, нецільовими зайвими затратами. Техніко-технологічні ризики, пов'язані з помилками в проектно-смітній документації, погіршенням якості продукції та послуг, збитком в результаті порушення технологічного режиму, зміною технологій. Організаційно-управлінські ризики – це ризики пов'язані з плануванням інвестицій: інформаційний, маркетинговий, ризик помилкового вибору об'єкта інвестування, помилкового вибору схеми кредитування і кредитора, а також це ризик, який виникає при експлуатації об'єкта інвестування.

Після ідентифікації наступає етап оцінки ризику, оскільки після його виміру і кількісної оцінки необхідно прийняти рішення про доцільність інвестування. Із-за наявності чисельних форм проявлення ризиків, проблема їх оцінки і вибору відповідних методів оцінки дуже складна і багатоетапна.

При аналізі та оцінці використовуються показники загальної і порівняльної ефективності. Загальна ефективність визначається виходячи із кінцевих результатів впровадження нової техніки: дохід від

реалізації продукції, соціальні, фінансові, екологічні результати.

Показники комерційної ефективності відображають безпосередньо фінансові наслідки від впровадження конкретного інвестиційного проекту і визначаються відношенням фінансових затрат і результатів по відношенню до заданої норми доходності. Ефектом виступає грошовий потік – як різниця між притоком та відтоком грошових засобів при здійсненні інвестиційного проекту. Додатково можна оцінити термін погашення заборгованості при кредитному фінансуванні інвестиційного проекту.

При розрахунку загальної ефективності від інвестицій може використовуватися соціальна дисконтна ставка, наприклад – облікова ставка НБУ, а при визначенні комерційної ефективності – комерційна. При цьому її мінімальна величина лежить на рівні середньої ставки по депозитам комерційних банків.

Найчастіше при оцінці ефективності від інвестиційних проектів використовують метод приведеної вартості, передбачений розрахунок інтегрального економічного ефекту від проекту. Показник чистого приведенного доходу визначає цілісність реалізації проекту. При його позитивному значенні проект, як правило, приймається.

Інвестор самостійно, орієнтуючись на заданий рівень рентабельності, призводить потік і відтік грошових засобів до справжнього моменту часу за допомогою заданого коефіцієнта дисконтування.

Цілям уникнення і мінімізації ризиків є наступний етап - управління ризиками, який обумовлюється на застосуванні методів диверсифікації і страхування. Диверсифікація, як процес розподілу інвестицій між різними об'єктами інвестування, передбачає два способи управління ризиками – активний і пасивний.

Активне управління передбачає прогнозування розміру можливого прибутку від реалізації різних інвестиційних проектів. Пасивне управління передбачає побудову економічного відношення на інвестиційному ринку із заздальгід визначенням, мінімальним рівнем ризику. Страхування ризиків виражається в передачі частини ризиків страховій компанії і використанні при цьому основних способів страхування: майнове, від нещасних випадків і від втрати прибутку.

Наступний етап управління ризиками при інвестуванні передбачає проведення моніторингу ризиків. Моніторинг як систематичний огляд і розробка інформації, проводиться з метою покращення процесу прийняття рішень. Важливо, щоб при проведенні моніторингу дотримувався принцип співставності результатів, для чого застосовують єдину методику і використовують її через рівні проміжки часу. Ефективності моніторингу будуть залежати від якості системних показників ризику та їх чутливості до зовнішніх і внутрішніх факторів, які будуть впливати на інвестиційний проект.

Висновки. Проведений аналіз особливостей формування інвестиційних ризиків на підприємстві

підтверджує особливо ключову роль в такому процесі макроекономічних передумов. Систематизація та обґрунтування економічних передумов формування фінансових ризиків при інвестуванні та діагностика засобів їх мінімізації в умовах реформування дає можливість через цілеспрямоване державне регулювання створювати умови для підвищення інвестиційної привабливості підприємства.

Подальші дослідження передбачають розкриття механізму формування інвестиційної стратегії підприємства.

Л і т е р а т у р а

1. Бланк И. А. Инвестиционный менеджмент / И.А. Бланк. – К.: Эльга-Н, Ника-Центр, 2001. – 448 с.
2. Вітлінський В. В. Ризик у менеджменті / В. В. Вітлінський, С. І. Наконечний. – К.: ТОВ Борисфен-М, 1996. – 336 с.
3. Донец Л. І. Економічні ризики та методи їх вимірювання /Л. І. Донец. – К.: Центр навчальної літератури, 2006. – 312 с.
4. Ковалев В.В. Введение в финансовый менеджмент. – М.: Финансы и статистика, 2003. – 768с.
5. Жихарева В. В. Научные основы управления инвестициями в развитии флота судоходных компаний [Текст]: дис. ... док. екон. наук: 08.00.04 / Жихарева Влада Викторовна. – О., 2010. – 454 с.
6. Ван Хорн Д. Основы финансового менеджмента / Д. Ван Хорн, Д. Вахович (мл.); пер. с англ. Э.В. Кондуковой и др. – М.: Издательский дом «Вильямс», 2003. – 992 с.
7. Ван Хорн Дж. К. Основы управления финансами: Пер. с англ. – М.: Финансы и статистика, 2003. — 800 с.
8. Кругман П. Возвращение Великой депрессии // М.: ЭКСМО, 2009. – 334 с.
9. Фаботцы Ф. Управление инвестициями: Пер. с англ. – М.: ИНФРА-М, 2000. – XXXIII. – 960 с.

R e f e r e n c e s

1. Blank I. A. Investment management / I.A. Blank. – K.: Elga-N, Nika Center, 2001. – 448 pages.
2. Vitlinsky V.V. Risk in management / V.V. Vitlinsky, S.I. Nakonechny. - K. LLC Borisfen-M, 1996. - 336 p.
3. Donets L.I. Economic risks and methods of measurement / L.I. Donets. - K.: Centre textbooks, 2006. - 312 p.
4. Kovalev V.V. Introduction to financial management. - M.: Finance and Statistics, 2003. - 768p.
5. Zhikhareva V.V. Science Control Fundamentals Investments to the development of fleet Shipping Companies [Text]: Dis. ... Doc. Econ. Sciences: 08.00.04 / Zhikhareva Vlada Vyktorovna. - O., 2010. - 454 p.
6. Van Horn D. Fundamentals of Finance Management / D. Van Horn, D. Vahovych (ml.); trans. from English. A.V.

Kondukovoy et al. - M.: Publishing Home "Williams", 2003. - 992 p.

7. James Van Horn. Fundamentals K. Control Finance: trans. from English. - M.: Finance and Statistics, 2003. - 800 p.
8. P. Krugman Return of the Great depression // Moscow: EKSMO, 2009. - 334 p.
9. Fabotstsy F. Management Investments: trans. from English. - M.: INFRA-M, 2000. - XXXIII. - 960 p.

Чебанова О.П. Риски в системе управления инвестиционными процессами на предприятии.

В статье раскрыты основные принципы управления инвестиционными рисками: риск в пределах собственного капитала, оптимизация срока вложения капитала, минимизация рисков, учет последствий риска. Дана характеристика методам оценки эффективности риска (общей и сравнительной). Проведен анализ особенностей возникновения инвестиционных рисков на предприятии, как внутренних так и внешних. Обоснованы экономические предпосылки финансовых рисков инвестирования и раскрыты подходы к диагностике рисков с целью разработки мер по их минимизации на предприятии в условиях реформирования.

Ключевые слова: *риски, инвестиционные риски, финансовые риски, управление инвестиционными процессами, методы оценки рисков.*

Chebanova O.P. Risks in the management of investment processes in the enterprise.

In the article the basic principles of investment risk management: risk within equity, optimization of investment term of capital, minimization of risks, the consequences of risk are discovered. The characteristic of the methods of evaluating the effectiveness of risk (General and comparative) is given. Provided the analysis of the characteristics of the emergence of investment risks in the enterprise, both internal and external. Justified economic background financial risks of investing and reveals approaches to diagnosis risks in order to develop measures for their minimization in the enterprise in the conditions of reforming.

Keywords: *risks, investment risks, financial risks, management of investment processes, risk assessment methods.*

Чебанова О.П. — Український державний університет залізничного транспорту, доцент кафедри "Маркетинг", кандидат економічних наук.
n_chebanova@mail.ru

Рецензент: д.е.н., проф. кафедри «Фінанси» СХУ ім. В.Даля Костирко Л.А.

Стаття подана 20.01.2015

УДК 336

ФОРМУВАННЯ ПОЛІТИКИ ОПТИМІЗАЦІЇ ПОДАТКОВОГО НАВАНТАЖЕННЯ ПІДПРИЄМСТВ

Чернодубова Е.В., Жердєва А.

THE POLICE OF OPTIMIZING THE TAX BURDEN OF ENTERPRISES

Chernodubova E.V., Zherdjeva A.

*В статті на основі аналізу податкового навантаження досліджено вплив політики оптимізації на ефективність діяльності підприємств. Наведено показники оцінки рівня ефективності податкового навантаження. Розглянуто способи зниження податкового навантаження податку на прибуток. Особливу увагу приділено методам зниження оподаткованого прибутку за рахунок застосування методів прискореної амортизації та переоцінки основних засобів. Розглянуто можливі методи оптимізації податкового навантаження для середніх та малих підприємств. **Ключові слова:** податок, податкова політика, податкове навантаження, оптимізація, податкові пільги, резерви, прибуток.*

Постановка проблеми. В умовах ринкового середовища дієвим інструментом забезпечення оптимізації оподаткування є облікова політика, на розробку якої значний вплив справляє нестабільність правового середовища в Україні, зокрема податкового [2]. Адже постійні зміни й доповнення в законодавчих та нормативних актах, бухгалтерських стандартах не дають практично ніякої гарантії, що прийнятий варіант облікової політики буде мати юридичну силу протягом тривалого часу. Проте формування та коригування положень облікової політики до податкового законодавства є в сучасних умовах необхідністю для ефективного ведення господарської діяльності.

Функціонування підприємств у мінливому податковому середовищі змушує українських підприємців періодично переглядати фінансові показники та коригувати свою податкову політику за допомогою облікових механізмів з метою оптимізації оподаткування та зменшення фіскального впливу держави. Це актуалізує проблему подальших наукових досліджень в сфері пошуку методів формування ефективної облікової політики як дієвого інструментарію в податковому обліку підприємств [4].

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Пільгові механізми, проблеми адміністрування податку, зарубіжний досвід прибуткового оподатку-

вання юридичних осіб, підходи до побудови оптимальної системи оподаткування податку на прибуток підприємства були предметом дослідження провідних вчених, фундаторів світової економічної думки: П. Самуельсона, Дж. Б'юкенена, А. Сміта, Дж. Кейнса, Д. Рікардо, науковців російської фінансової школи: М. І. Тургенєвим, І. Х. Озеровим, А.О. Ісаєвим, О. О. Соколовим, В. М. Пушкарьовою, а також українських вчених: І.М. Кулішера, І.І. Янжула, П.Л. Кованька, Л.М. Яснопольського, М.І. Мітіліно, В.Л. Андрущенко, Г.В. Бега, В.В. Буряковського, О.Д. Данілова, А.Б. Дриги, Д.А. Дяковського, Т.І. Єфименко, В.І. Коротуна, А.І. Крисоватого, І.О. Лютого, В.М. Мельника, М.А. Науменка, С.В. Онишко, В.М. Опаріна, І.П. Сидора, А.М. Соколовської, В.М. Суторміної, І.М. Таранова, О.М. Тимченко, В.М. Федосова, О.М. Чередниченко, С.В. Юргелевича та інших. Віддаючи належне доробку вчених, зазначимо, що питання податкового навантаження підприємств та формування відповідної політики його оптимізації в роботах вітчизняних науковців залишаються недостатньо вивченими.

Метою статті є обґрунтування напрямків політики оптимізації податкового навантаження та оцінка її впливу на ефективність діяльності підприємств.

Виклад основного матеріалу. Формування облікової політики відображає здатність керівництва обирати гнучкі підходи до ведення обліку, виходячи зі специфіки господарської діяльності, стану техніко-технологічної бази економічних інтересів підприємства. Облікова політика дає можливість розробити модель отримання та обробки інформації, яка буде унікальною для кожного підприємства, забезпечуватиме даними про складні економічні процеси задля оптимізації оподаткування та якісного ведення бухгалтерської роботи [3].

Облікова політика підприємства виступає одним із етапів податкового планування підприємства, яке полягає в виборі способів оптимального поєд-

нання побудови правових форм відносин та можливих варіантів їх інтерпретації в межах діючого податкового законодавства. Розподіл протягом року витрат для створення умов рівномірного нарахування податку на прибуток регулюється створенням резервів. Загалом, для підприємств пропонується податкове планування для підвищення ефективності податкового навантаження на основі оцінки існуючого рівня навантаження (табл. 1). Аналіз ефективності податкового планування полягає у порівнянні внесків належних до сплати у бюджет у базовому та звітному періоді, оцінці суми, яку вдалось зекономити при сплаті податків [5].

Результати підрахунків допоможуть прийняти рішення, які заходи потрібно проводити (табл. 2).

Як повідомляє Державна податкова служба України, рівень податкового навантаження по податку на прибуток має становити не менше 1 відсотка або бути вищим за середньогалузевий показник по Україні [7]. Визначена величина податкового навантаження підприємства по податку на прибуток використовується податковими органами для визначення правильності нарахування податку на прибуток платником податків. Недосягнення рівня податкового навантаження підприємствами середньогалузевого значення даного показника по Україні призводить тільки до мільйонних втрат податкових надходжень. Тому, для того щоб не потрапити у поле зору податківців, платникам податків необхідно контролювати рівень податкового навантаження, який є ознакою податкового здоров'я підприємства.

Таблиця 1

Показники для оцінки рівня ефективності податкового навантаження

№	Показник	Коментар
1.	Коефіцієнт ефективності діючої системи оподаткування $K_{EF} = \frac{Ч_{ПР}}{Н_{ОБЩ}} \quad [51, \text{с.134}],$	Ч _{ПР} - чистий прибуток, Н _{Общ} - загальна сума податків (зборів), сплачених в бюджет. Узагальнено характеризує ефективність обраної податкової політики, при цьому його оптимальне значення прямуватиме до мінімуму
2.	Коефіцієнт податкоємності у загальній сумі обсягу реалізації продукції (робіт, послуг) $K_{ПРП} = \frac{П_{ЗАГ}}{О_{РП}} \quad [51, \text{с.134}]$	П _{ЗАГ} - загальна сума сплачених податків (зборів). О _{РП} - обсяг реалізації продукції (робіт, послуг) за визначений період. Характеризує суму податкових платежів, що припадає на одиницю (1 грн.) реалізованої продукції
3.	Коефіцієнтом податкоємності витрат підприємства $K_{ПР} = \frac{П_{ВИТР}}{В_{ЗАГ}}$	П _{витр} - сума сплачених податків (зборів), що відносяться до витрат підприємства, В _{заг} - загальна сума витрат підприємства за визначений період. Характеризує суму податкових платежів, що припадає на 1 грн. витрат підприємства
4.	Коефіцієнт пільгового оподаткування $K_{ПО} = \frac{С_{Пл}}{ЗагС_{Под}} = \frac{С_{Пл}}{С_{Под} + С_{Пл}} \quad [51, \text{с.134}]$	С _{Пл} - загальна сума пільг, ЗагС _{Под} - загальна сума податкових платежів, належних до сплати у бюджет, С _{Под} -сума податкових платежів. Даний показник розраховується і аналізується як щодо окремого виду податку, так і в цілому щодо усіх податкових платежів

Таблиця 2

Диференціація заходів з податкового планування

Податкове навантаження	Заходи і вимоги до персоналу	Потреба в податковому плануванні/Періодичність
10-30%	Чітке ведення бухгалтерського обліку, внутрішнього, документообігу, використання прямих пільг, професійний бухгалтер, разові консультації зовнішнього податкового консультанта	Мінімальна, разові заходи
30-55%	Податкове планування стає частиною загальної системи фінансового управління і контролю, спеціальна підготовка (планування) контрактних схем типових, крупних і довгострокових контрактів, наявність спеціально підготовленого персоналу, контроль і керівництво з боку фінансового директора, абонентське обслуговування у спеціалізованій компанії	Необхідно, регулярні заходи
55-80%	Найважливіший елемент створення і стратегічного планування діяльності організації і її поточної щоденної діяльності по всіх зовнішніх і внутрішніх напрямках. Наявність спеціально підготовленого персоналу і організація тісної взаємодії зі всіма службами, контролем з боку члена Ради Директорів, постійна робота із зовнішнім податковим консультантом і наявність податкового адвоката. Спеціальна програма розвитку, обов'язковий податковий аналіз і експертиза будь-яких організаційних, юридичних або фінансових заходів та інновацій податковими консультантами	Життєво необхідно, щоденні заходи
Більше 80%	Зміна сфери діяльності і/або податкової юрисдикції	

Облік показників податкового тиску господарючими суб'єктами України в своїй діяльності є необхідною основою для ефективного розвитку податкової системи в цілому [6]. Розглянемо способи зниження податкового навантаження податку на прибуток. Традиційно для зниження навантаження з податку на прибуток можуть бути використані наступні способи:

- формування резервів, що дозволяє більш рівномірно розподіляти податкове навантаження за податковими періодами, т. е. отримувати відстрочку з податку на прибуток;

- використання елементів податкового обліку: вибір методу нарахування амортизації, способу списання вартості матеріалів й інші способи;

- перенос бази оподаткування на пільговий податковий режим або на підприємство з меншим рівнем податкового навантаження і рефінансування без додаткових податкових зобов'язань. Суть методу полягає в перенесенні прибутку підприємства, на суб'єктів пільгового оподаткування, а потім - в її поверненні у власні кошти цього ж або іншого підприємства (наприклад, керуючої компанії холдингу, акумулюючої його прибуток) без сплати додаткових податків [4].

Можливість формування резервів - податкова оптимізація підприємства яка повинна бути затверджена в обліковій політиці. В організації можуть бути сформовані резерви: на майбутні відпустки. Підтверджується затвердженого графіка відпусток; для проведення ремонту основних засобів та забезпечення гарантійного ремонту. При створенні резерву оформляється довідка-розрахунок для підтвердження обґрунтованості створення фонду; по сумнівних боргах. Для формування фонду необхідна наявність актів звірок, рішення судових органів про наявність в організації дебіторської заборгованості; майбутніх витрат соціального забезпечення інвалідів. Необхідно наявність в штаті організації інвалідів, що підтверджується документами співробітників. Резерви створюються на початку року, залишок невикористаних коштів не переноситься на новий податковий період.

В якості оптимізації податкового обліку застосовується перенесення податкової бази на наступні періоди. При отриманні за підсумками розрахункового року збитків сума може враховуватися в зменшенні оподаткованої бази протягом 10 років. Мінусом перенесення збитків може бути відсутність причини для застосування у зв'язку з отриманням підприємством нових збитків.

Компанії, що одержують стабільну оподатковуваний прибуток, часто вдаються до законного способу зменшення прибутку. Частина активів підприємства, що приносять дохід, переносяться на окремо створені організації. Дані підприємства переводяться на спеціальний податковий режим. Засновник отримує можливість: знизити тягар по основному податку на прибуток за рахунок зниження величини оподатковуваних прибутком доходів; зби-

льшити видаткову частину підприємства з ОСН з допомогою прийняття до обліку витрат від організації з ССО, наприклад, за рахунок оренди приміщення або транспорту. Вдале поєднання компаній з різними системами оподаткування дозволяє отримати мінімальні суми до сплати податку на прибуток.

Перевагами податкової оптимізації є можливість зниження податку на прибуток на використання вільних коштів для розвитку підприємницької діяльності. Збитковість компаній не дозволить отримати вигідного контракту або великих інвестицій. Можливість варіювати прибуток і використовувати шляхи оптимізації, переносити суми видаткової частини на майбутні періоди необхідно використовувати для сплати невеликої величини податків, не доводячи показники до негативної величини.

Сфера оподаткування в даний час вже має багатий досвід застосування найрізноманітніших методів і прийомів, що сприяють адекватному і безболісному впровадженню нових податків, інститутів та ін. [4]. Наукові та науково - технічні розробки повинні бути пріоритетним напрямом фінансування й інвестування як для держави, так і для суб'єктів господарювання [5]. Система оподаткування прибутку підприємств потребує подальшого реформування щодо встановлення оптимальної ставки стягнення та усунення необґрунтованих пільг, оптимізації податкової бази, а також удосконалення адміністрування. Необхідно ввести чіткі правила формування валових витрат і унеможливити використання схем із мінімізації прибутку, що підлягає оподаткуванню. Фіскальну політику щодо податку на прибуток слід проводити зважено, оскільки вона є стимулювальним чинником ділової активності. Також вона має бути одним з інструментів створення сприятливого клімату для залучення інвестицій [6].

Розглянемо основні методи оптимізації податку на прибуток. Основними напрямками оптимізації податку на прибуток будуть:

- обґрунтування та документальне підтвердження витрат, спрямованих на отримання доходу від реалізації продукції, робіт, послуг і позареалізаційні доходи;

- обґрунтування критеріїв віднесення витрат до поточних, а не до витрат майбутніх періодів;

- здійснення контролю за розміром витрат, регульованих для цілей оподаткування прибутку у відповідності до положень ПКУ: представницькі, командировочні, страхування працівників, майна та ін.;

- підписання договорів з покупцями, передбачаючи у всіх можливих випадках перехід права власного принаймні оплати;

- обґрунтування в договорах наявності штрафних санкцій;

- обґрунтування сумнівності боргів з метою забезпечення можливості формування резервів по сумнівних боргах;

- обґрунтування способу нарахування амортизації по амортизується майну; розгляд можливос-

тей застосування прискореної амортизації, в т. ч. шляхом придбання майна шляхом фінансового та оперативного лізингу;

– розгляд можливості оформлення безоплатного отримання майна від акціонерів, чия частка в капіталі товариства перевищує 50%; та інші напрямки [6].

Одним з тривіальних і часто використовуваних методів податкової оптимізації є зниження оподаткованого прибутку за рахунок застосування прискореної амортизації та / або переоцінки основних засобів. Амортизаційні відрахування використовуються для повного відтворення зношених основних фондів (на реновацію), а також для їх часткового відшкодування (на капітальний ремонт і модернізацію) [3]. Метод амортизації об'єкта основних засобів обирається підприємством самостійно, з урахуванням очікуваного способу одержання економічних вигод від його використання, і обов'язково має бути зафіксованим в наказі про облікову політику. Відповідно до П(С)БО 7 розрізняють такі методи амортизації основних засобів, як: прямолінійний; зменшення залишкової вартості; прискореного зменшення залишкової вартості (подвійного залишку, що зменшується); кумулятивний; виробничий [3]. Так як амортизація входить до групи валових витрат, які враховуються при визначенні об'єкта оподаткування прибутку підприємства, то доцільно було б визначити найоптимальніший спосіб нарахування амортизації підприємством для зменшення податкових виплат.

Завдяки рівномірності розподілу суми амортизації між обліковими періодами при використанні цього методу забезпечується зіставність собівартості продукції з доходом від її реалізації. Але даний метод не враховує вплив таких факторів, як: моральний знос об'єкта; виробнича потужність основних засобів у різні роки експлуатації; збільшення витрат на ремонт в останні роки експлуатації об'єкта основних засобів. Розміри амортизаційних річних сум, розрахованих прискореними методами нарахування амортизації, змінюються залежно від року експлуатації об'єкта основних засобів. Слід зазначити, що метод прискореного зменшення залишкової вартості, а також кумулятивний метод визначення сум амортизації є найбільш прогресивними з погляду методології бухгалтерського обліку.

Беручи до уваги те, що кожне підприємство намагається зменшити податкове навантаження, то варто розрахувати зміну суми валових витрат, які враховуються при визначенні об'єкта оподаткування прибутку підприємства, застосовуючи різні методи нарахування амортизації нововведених основних засобів. При застосуванні прискорених методів амортизації основних засобів, підприємство у перші роки використання нововведених об'єктів значно збільшує частку витрат підприємства. Але використовуючи дані методи амортизації організація протягом перших років експлуатації об'єкта основних засобів накопичує значну суму коштів, необхідних для його

відновлення в подальшому. Метод прискореного зменшення залишкової вартості дає можливість протягом першої половини корисного строку використання основних засобів відшкодувати до 60-70 % їх вартості. Кумулятивний метод забезпечує можливість збільшення частини витрат на ремонт амортизуючи об'єктів основних засобів, що припадають на останні роки їх використання, без відповідного збільшення витрат виробництва (собівартості продукції) за рахунок того, що сума амортизації, яка нараховується, у ці роки зменшується.

Отже, при оптимальному виборі методу нарахування амортизації підприємство має змогу зменшити суму оподаткованого прибутку шляхом збільшення суми валових витрат, що в результаті знизить рівень податкового навантаження на підприємство [3].

Розглянемо методи оптимізації для середніх та малих підприємств, що використовуються сьогодні на підприємствах України. Головними схемами оптимізації оподаткування податком з прибутку є:

Схема 1. «Збиткова компанія». Компанія, яка отримує більший прибуток, проводить реорганізацію і об'єднується з збитковим підприємством. У цьому випадку оподатковуваний прибуток компанії буде зменшена на суму збитку, накопиченого приєдналися до неї підприємством. Заощадити податки подібним способом може далеко не кожен платник податків. Справа в тому, що об'єднання компаній повинно бути обумовлено розумними економічними причинами, тобто мати ділову мету. Тому платнику податків, до якого приєднується збиткова компанія, необхідно мати розумне економічне обґрунтування такої угоди. В іншому випадку заощадити не вдасться, бо податкова вигода буде визнана необґрунтованою. Наприклад, об'єднуються дві працюючі консалтингові компанії, які мають у своєму штаті кваліфікованих фахівців. Об'єднання відбувається з метою розширення бізнесу і збільшення числа клієнтів. Об'єднанню передують переговори, аналіз ситуації на ринку, складання бізнес-плану та інші заходи. У цьому випадку наявність ділової мети в наявності, тому зменшення податкової бази по податку на прибуток буде абсолютно законним. Зворотний приклад. Підприємство об'єднується з збитковою компанією, яка не здійснює ніякої діяльності, не має ні активів, ні співробітників, ні клієнтів. За таких умов отримання підприємством податкової вигоди (тобто зменшення ним податку на прибуток) представляється незаконним, оскільки єдина мета подібного об'єднання - зменшення оподаткованого прибутку. Відповідно, підприємству будуть загрозувати донарахування податку на прибуток, стягнення пені та штрафу.

Схема 2. «Аутсорсинг». Організація створює підконтрольну собі компанію і оформляє в неї частину своїх співробітників, наприклад, всіх комірників або водіїв. Створена компанія застосовує спрощену систему оподаткування з об'єктом оподаткування "доходи мінус витрати". Організація і створе-

на компанія "спрощенець" укладають між собою договір про надання персоналу "в оренду". Винагорода за договором на надання персоналу дорівнює сумі витрат компанії на виплату заробітної плати, внесків до Пенсійного фонду та сплату єдиного податку. Тобто компанія "спрощенець" працює без прибутку. Перевівши в нову компанію свій персонал, організація істотно заощадує на ЄСВ. Адже з заробітної плати працівників, що значаться тепер в компанії - "спрощенців", ЄСВ платити не треба. Крім того, суми, що сплачуються за договором, включаються організацією до складу витрат, що зменшують податкову базу по податку на прибуток.

Схема 3. «Фіктивна оренда». Організація за мінімальною ціною продає свої основні засоби підконтрольній їй особі (організації або підприємцю), яка не є платником податку на майно (застосовує спрощену систему оподаткування або має пільги з податку). Після продажу організація бере це майно у покупця в оренду за ринковою ціною. Таким чином, активи організації виводяться на безподаткову компанію і організація, крім економії з податку на майно, має можливість списувати до витрат суми орендної плати.

Схема 4. «Лізинг». Організація продає своє обладнання лізингової компанії, а потім бере це ж обладнання у неї в лізинг. Лізингові платежі організація включає до складу витрат, що враховуються при оподаткуванні прибутку. Зворотний лізинг - це цілком законна операція. У зворотного лізингу є розумні економічні причини. Для продавця - лізингодержувача - це збільшення оборотних коштів, необхідних для фінансування своїх проєктів. Для покупця-лізингодавця - інвестиції та отримання доходу від надання майна в користування. Тому вигоду, отриману платниками податків при здійсненні операцій, пов'язаних з поворотним лізингом, можна вважати обґрунтованою. У той же час зворотний лізинг може використовуватися і для отримання необґрунтованої податкової вигоди. Наприклад, якщо організація продає своє обладнання за мінімальною ціною, а наступні платежі за користування ним будуть максимальними. Тоді претензії податківців виявляться справедливими, оскільки розумними економічними причинами подібні операції пояснити неможливо. Такий підхід може застосовуватися не тільки для торговельних підприємств. Наприклад у виробництві можна використовувати давальницькі операції. При такій схемі сировину і матеріали у власність підприємства переробника потрапляти не будуть, а це означає, що їх вартість не збільшить валовий дохід підприємства.

Висновок. Ефективним інструментом забезпечення оптимізації оподаткування є облікова політика. Основними методами оптимізації податкового навантаження підприємств є: створення резервів; застосування податкових пільг за зниженою або нульовою ставкою при наявності умов, які дозволяють застосувати пільги; використання податкової розстрочки при сплаті податку; застосування збитків

минулих років при підрахунку податкової бази прибутку; використання ефективних методів амортизації та переоцінки основних засобів.

Л і т е р а т у р а

1. Податковий кодекс України № 2755-VI від 02.12.2010 р. (зі змінами від 18.03.2015 р. № 767-VII) [Електронний ресурс]: Законодавство України. - Режим доступу: <http://www.profiwins.com.ua/uk/legislation/kodeks/1352.html>
2. Андрущенко В.Л., Мельник В.М. Податкові важелі та стимули розвитку господарських систем (теоретичні засади та практика використання): Монографія / заг. ред. – Ірпінь: Національний університет ДПС України, 2010.- 210 с.
3. Мельник Н.В. Податкова політика України: стан, проблеми та перспективи : монографія / Н.В. Мельник, Л.Л. Тарангул, З.С. Варналій//. – К. : Вид-во "Знання України", 2008. – 234 с.
4. Соколовська А. М. Основи теорії податків: Навч. посіб. для студ. вищих навч. закл. / А. М. Соколовська. — К.: Кондор, 2010. — 326 с.
5. Соколовська А.М. Податкова система держави: теорія і практика становлення: Монографія [Текст] / А.М. Соколовська. – К.: Знання – Прес, 2004. – 454 с.
6. Небава М.І. Тенденції розвитку малого бізнесу в умовах нового податкового кодексу / М.І. Небава, Ю.І. Черкасова // Економіка та управління підприємствами. – 2013. – №1 – С. 87– 89.
7. Офіційний сайт Державної податкової служби України [Електронний ресурс] // Режим доступу: <http://sts.gov.ua/>

References

1. Podatkoviy kodeks Ukrayini # 2755-VI vId 02.12.2010 r. (zi zminami vid 18.03.2015 r. # 767-VII) [Elektronniy resurs]: Zakonodavstvo Ukrayini. - Rezhim dostupu: <http://www.profiwins.com.ua/uk/legislation/kodeks/1352.html>
2. Andruschenko V.L., Melnik V.M. Podatkovi vazheli ta stimuli rozvitku gospodarskih sistem (teoretichni zasadi ta praktika vikoristannya): Monografiya / zag. red. – Irpin: Natsionalniy universitet DPS UkraYini, 2010.- 210 s.
3. Melnik N.V. Podatkova politika Ukrayini: stan, problemi ta perspektivi : monografiya / N.V. Melnik, L.L. Tarangul, Z.S. Varnaliy//. – K. : Vid-vo "Znannya Ukrayini", 2008. – 234 s.
4. Sokolovska A. M. Osnovi teoriiy podatkov: Navch. posib. dlya stud. vischih navch. zakl. / A. M. Sokolovska. — K.: Kondor, 2010. — 326 s.
5. Sokolovska A.M. Podatkova sistema derzhavi: teoriya i praktika stanovlennya: Monografiya [Tekst] / A.M. Sokolovska. – K.: Znannya – Pres, 2004. – 454 s.
6. Nebava M.I. Tendentsiyi rozvitku malogo biznesu v umovah novogo podatkovogo kodeksu / M.I. Nebava, Yu.I. Cherkasova // Ekonomika ta upravlinnya pidpriemstvami. – 2013. – #1 – S. 87– 89.
7. Ofitslyniy sayt Derzhavnoyi podatkovoyi sluzhbi Ukrayini [Elektronniy resurs] // Rezhim dostupu: <http://sts.gov.ua/>

Чернодубова Е.В., Жердева А. Формирование политики оптимизации налоговой нагрузки предприятий

В статье проведен анализ механизма формирования политики оптимизации налоговой нагрузки. Исследовано его влияние на финансово-хозяйственную деятельность предприятий. Приведены показатели для оценки уровня эффективности налоговой нагрузки. Рассмотрены спосо-

бы снижения налоговой нагрузки налога на прибыль. Отдельное внимание уделено снижению налогооблагаемой прибыли за счет применения ускоренной амортизации и переоценки основных средств. Рассмотрены возможные методы оптимизации налоговой нагрузки для малых и средних предприятий.

Ключевые слова: налог, налоговая политика, налоговая нагрузка, оптимизация, налоговые льготы, резервы, прибыль.

Chernodubova E.V., Zherdjeva A. The police of optimizing the tax burden of enterprises

In the article is analysed the mechanism of formation of the optimization policy of the tax burden. Studied its impact on financial and economic activity of enterprises. The indexes to assess the level of effectiveness of the tax burden are offered. Discusses ways to reduce the tax burden of income tax. Special attention is paid to reduce taxable income through the use

of accelerated depreciation and revaluation of fixed assets. Discusses the possible methods of optimizing the tax burden for small and medium enterprises.

Keywords: tax, tax policy, tax burden, optimization, tax credits, reserves, profit.

Чернодубова Елеонора Валеріанівна, к.е.н., доцент кафедри «Фінанси» Східноукраїнського національного університету імені Володимира Даля, ella.cher.lg@gmail.com

Жердєва Аліна, студентка гр. ЕК-511 Східноукраїнського національного університету імені Володимира Даля

Рецензент: д.е.н., проф. кафедри «Фінанси» СХУ ім. В.Даля Костирко Л.А.

Стаття подана 27.01.2015 р.

УДК 336.1

ФУНКЦІОНАЛЬНО-ВАРТІСНИЙ АНАЛІЗ ЯК ІНСТРУМЕНТ УПРАВЛІННЯ ВИТРАТАМИ ПІДПРИЄМСТВА

Чернодубов Р.Д., Сенік Л.М.

VALUE ANALYSIS AS A TOOL FOR COST MANAGEMENT OF THE ENTERPRISE

Chernodubov R., Senyk L.M.

Розглянуто еволюцію становлення вартісно-орієнтованого аналізу як підходу управління витратами. Висвітлено принципи, методи та етапи проведення ФВА. Розглянуто концепцію функціонально-вартісного підходу в контексті чотирьох вартісних підходів. Доведено, застосування ФВА обумовлюється етапами життєвого циклу продукції та забезпечується плануванням, а у довгостроковій перспективі є основою для прийняття стратегічних рішень й прогнозування фінансово-виробничої діяльності підприємства.

Ключові слова: функціонально-вартісний підхід, аналіз, витрати, еволюція ФВА, етапи ФВА, управління витратами, LCC-аналіз

Постановка проблеми. Нові можливості для розвитку бізнес-процесів промислових підприємств відкриває процесний підхід до управління. Перехід від функціонального управління до процесного обумовлює застосування універсальних стратегічних інструментів до яких належить функціонально-вартісний аналіз (ФВА). Він надає можливість вирішувати широке коло завдань не тільки інформаційно-аналітичного, але й інформаційно-стратегічного характеру. Розвиток ФВА сприяє підвищенню якості інформаційно-аналітичного забезпечення прийняття управлінських рішень та формуванню функціонально-вартісного мислення аналітиків і менеджерів. Функціонально-вартісний аналіз як інструмент розвитку бізнес-процесів дозволяє розрахувати витрати, пов'язані з виконанням бізнес-процесів, оцінити їх ефективність, виявити сильні і слабкі сторони організації бізнесу з точки зору створення вартості. На підставі даних функціонально-вартісного аналізу розробляється майбутня модель організації бізнесу. Тим самим використання підприємствами методу ФВА створює умови для постійного розвитку і вдосконалення бізнес-процесів та конкурентних переваг, якими має володіти кожне підприємство.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Теоретичні аспекти функціонально-вартісного аналізу, методики його проведення з різним ступенем висві-

тлення розглянуті в багатьох зарубіжних та вітчизняних виданнях: Гересимович І.А., Галушко О.С., Друрі К., Ебертон Х., Завгороднього В.П., Кокінс Г., Р.О. Костирко, Лахтіонової Л.А., Майлс Л, Пушкара М.С., Росса С., Нікбохта Е., Учитель Ю.Г. [1-4, 7-10]. Аналіз наукових праць дозволяє зробити висновок, що увага вчених, в основному, сконцентровано на теоретичних і методичних положеннях ФВА продукції. Питання ж, пов'язані з особливостями застосування ФВА як інструменту розвитку бізнес-процесів підприємств, потребують подальшого дослідження.

Метою статті розкриття передумов та організаційно-методичного забезпечення функціонально-вартісного аналізу в управлінні витратами підприємства

Виклад основного матеріалу. Прискорення науково-технічного прогресу і глобалізація економічних відносин призводять до посилення конкуренції і значного зростання ризиків господарюючих суб'єктів. Спостережувані тенденції визначають підвищення значимості інформації, що формується в системі обліково-аналітичного забезпечення управління організацією. До числа універсальних стратегічних інструментів даної системи відноситься функціонально-вартісний аналіз (ФВА), висока ефективність якого зумовлена можливістю використання для вирішення широкого кола завдань не тільки інформаційно-аналітичного, а й інформаційно-утворюючого характеру. Теоретичне підґрунтя формування ФВА було закладено в 30–40 роках 20-го століття. А з 1946 року ФВА відокремився в окремий напрямок.

Цей період характеризується з однієї сторони обмеженістю ресурсів (як фінансових, так і матеріальних) після виснажливої Другої світової війни та акцентом на якість та довготривалість в експлуатації продукту. Основними передумовами виникнення функціонально-вартісного підходу було:

- Забезпечення користувачів інформацією щодо прийняття рішень по підвищенню якості продукції.

Таблиця 1
Еволюція розвитку ФВА

Етапи	Роки	Назви методів та підходів	Автори/ користувачі	Особливості етапу
1	1930-1940	Функціональний підхід; метод колективної роботи	Бартіні Л.Р. Тевосян І.Ф.	Поява терміну «функціональна модель» Колективна робота при рішенні проблем
2	1946	Системний і функціональний підходи	Бородачев Н.А.	Аналіз відповідності технологічності конструкції її призначенню
3	1948	Аналіз елементів конструкції	Соболев Ю.М.	Пошук економічних способів виготовлення існуючих конструкцій
4	1960-1979	ФВА	Підприємства галузі машинобудування	Використання методів ФВА при конструюванні
5	1980-1990	ФВА	Держава, міністерства	Розробка на державному рівні методичної бази для ФВА на підприємствах Принцип відповідності
6	1997- і по теперішній час	ФВА	Банківська сфера, транспортна та машинобудівна галузі	Проектні роботи та експлуатація Бізнес-процеси

- Необхідність максимального зниження витрати.

- В умовах зростаючої конкуренції – забезпечення високої якості продукту.

Вагомою перевагою методу є можливість його застосування як до машин, так і колективу людей, робота яких не завжди оптимальна.

Базовим принципом ФВА є необхідність виявлення та усунення тих додатково наділених якостей товарів чи послуг, що постачає компанія, які не становлять реальної цінності для покупця, проте збільшують собівартість.

Математично мету ФВА можна подати так:

$$\frac{Z}{PC} \Rightarrow \min \quad \text{або} \quad \frac{PC}{Z} \Rightarrow \max,$$

де Z – сума витрат на досягнення необхідних споживчих властивостей, PC – сукупність споживчих властивостей продукту

Для того, щоб краще зрозуміти концепцію функціонально-вартісного підходу слід приділити більше уваги поняттю «вартість», адже це є багатоас-

пектним поняттям. Можна виокремити 4 основні складові вартості будь-якого продукту:

- Собівартість (*Cost Value*) – сума витрат, понесених на виробництво та збут товару
- Мінова вартість (*Exchange Value*) – сума, яку клієнт готовий платити за конкретний товар (інакше ще обмінна вартість).
- Споживча вартість (*Use Value*) – основна мета виробництва товару, стосується його використання
- Статусна вартість (*Esteem Value*) – відображає наданий клієнту престиж, стосується його використання.

Вкрай важливо для всіх керівників розуміти природу витрат на підприємстві. Хоча й не існує чіткої відмінності в морфології понять «ціна» для компанії та «цінність» для споживача, проте для ефективного управління виробництвом необхідно приймати це до уваги. Для фірми, з точки зору ФВА необхідно саме врівноважити ці два поняття і забезпечити одночасно – а) максимальну корисність споживачу, б) максимальну рентабельність компанії.

Хоча існують проблеми і в самому ФВП. *Перше*, певна складність та затратність його проведення – на практиці це не лише економічно-теоретична модель, а багато інтегральний процес, котрий потребує залучення всіх департаментів компанії – як фінансових, так і проектно-виробничих. *По-друге*, лише висококваліфіковані спеціалісти зможуть якісно впровадити цей підхід та дати об'єктивне заключення. *По-третє*, ніколи неможна бути на 100% впевненим в результатах впровадження підходу, адже він містить чимало творчих моментів, результати котрих ніколи неможливо спрогнозувати.

Умовою ефективного використання методу ФВА є чітка послідовність його проведення. Вітчизняні методики передбачають сім етапів: 1) підготовчий 2) інформаційний 3) аналітичний 4) творчий 5) дослідницький 6) рекомендаційний 7) впровадження і контроль за його результатами.

Підготовчий етап починається з вибору конкретного об'єкта. Він передбачає:

- підбір складу дослідницької робочої групи;
- складання плану-графіка робіт і узгодження з підрозділами;
- складання переліку інформаційних матеріалів;
- складання кошторису витрат і визначення джерел їх фінансування.

Інформаційний етап передбачає: підготовку, збір і вивчення інформації; узагальнення і дослідження даних щодо витрат;

побудова функціонально-вартісної моделі; визначення предметного поля аналізу.

В межах аналітичного етапу здійснюється виділення зон з найбільшим зосередженням витрат, визначення функціональних і параметричних резервів: поелементний аналіз витрат на здійснення функцій;

Етапи ФВА	Витрати	Результат	Центри витрат (профільні робочі групи)				
			Фінансово-аналітич. відділ	Науково-дослідний / Проектно-конструкторський / Технологічний відділ	Пром. лабораторія	Виробнич. підрозділ	Маркет. деп.
Наукова ідея	Функціонально-вартісний аналіз	Попередній звіт НДР		*			
Економічний об-рахунок доцільності її впровадження		Подача ТЕО	*				
Розробка і проектування		Дослідний, промисловий зразок		*	*		
Лабораторне та ринкове освоєння		Отримання дозволу на виробництво (освоєння технології)			*	*	
Повноцінне промислове виробництво		Випуск партії товару				*	
Просування на ринку		Комерціалізація					*

Рис 1. Система забезпечення управління витратами на підприємстві в рамках функціонально-вартісного підходу

експертна та інші види оцінки значущості функцій.

Творчий етап включає:

уточнення напрямів та завдань пошуку нових рішень;

вибір прийомів і методів активізації творчого процесу пошуку ідей;

пошук альтернативних варіантів виконання об'єктом аналізу і його складовими частинами необхідних функцій.

Найважливішими оціночними процедурами дослідницького етапу є:

1) оцінка значимості і допустимих витрат на функції

2) оцінка якості виконання функцій за варіантами

3) оцінка можливих (прогнозованих) витрат на функції по варіантам

4) оптимізація (процес знаходження найкращого варіанту з сукупності можливих

Загальну схему управління витратами за функціонально-вартісного підходу можна побачити на схемі нижче (рис. 1). Для прогнозування витрат на проведення поліпшень ще на стадії їх розробок більшість як практиків погоджуються з тим, що доцільно застосовувати LCC-аналіз. Розрахунок витрат за життєвим циклом продукції (LCC) є інструментом стратегічного управління з чітко позначеними цілями і можливостями.

Функціонально-вартісний аналіз базується на сукупності принципів, які охоплюють системні та функціональні підходи: принципи відповідності

значущості функції і витрат та їх здійснення; відповідність реального параметру допустимому; принципи активації творчого мислення, колективної праці, застосування новітніх знань. Слід підкреслити, що ФВА є оперативним методом, тому застосування цього методу спільно з іншими методами дає синергетичний ефект від досягненні цілей підприємства у сфері управління витратами. Його використання забезпечує поточне планування, контроль і зменшення витрат, але для закріплення отриманого ефекту в довгостроковій перспективі визначення етапів життєвого циклу продукції та розподіл витрат між ними буде основою для прийняття стратегічних рішень й прогнозування.

Таким чином, можемо підсумувати, що проведення функціонально-вартісного аналізу передбачає отримання відповідей на такі основні питання:

1. Чи може інший дешевший матеріал замінити собою дорожчий?

2. Що вигідніше використовувати – дешеву робочу силу у великій кількості або дорогую автоматизовану техніку з малою потребою обслуговування?

3. Чи окупляться витрати на стандартизацію та автоматизацію виробничого процесу?

Керуючись положеннями функціонально-вартісного підходу, для підприємств можна відокремити три основні стратегічні орієнтири:

1. Не виготовляти продукт/послугу, яка не користується попитом

2. Не включати функції, які не потрібні

3. Не виробляти в надії, що хтось буде купувати (за нульового попиту *зараз*).

Висновок. Таким чином, можна передбачити успішність функціонування компанії за умови дотримання всіх вимог та принципів функціонально-вартісного підходу, що на практиці довели провідні компанії світу, адже ФВА є однією з ключових ознак концепції Повного управління якістю (TQM). Для багатьох з провідних світових компаній, у тому числі HewlettPackard, Sony, Panasonic, Toyota, Nissan і Ford, процес ФВА перегляду рішень забезпечив велику суму прибутку.

Л і т е р а т у р а

1. Галушко О.С. Системно-целое планирование технического развития горно-обогатительных комбинатов: Автореф. дис. ... докт. экон. наук: 08.00.05/ Одесский институт народного хозяйства. -Одесса, 1992. - 45 с.
2. Герасимович І.А. Управлінський облік і функціонально-вартісний аналіз технологічних затрат: Автореф. дис. канд. ек. наук: 08.06.04/ Київський національний економічний університет. - К., 2000. - 17 с.
3. Грамп Е.А. Сущность и теоретические основы функционально-стоимостного анализа //Электротехническая промышленность.– Серия: Общепромышленные вопросы.– 1978. – С. 35–36.
4. Друри К. Введение в управленческий и производственный учет / Пер. с англ. – 3-е изд. –М.: Аудит, 1998. – 774 с.
5. Костирко Р.О. Контроль і аналіз в системі управління економічним потенціалом господарюючого суб'єкта: методологія та організація: монографія. - Луганськ: СЛУ ім. В.Даля, 2010. – 728 с.
6. Развитие методики функционально-стоимостного анализа учетно-аналитического обеспечения управления организацией Кузьмина О.Н. / Автореферат, на правах рукописи // Самара 2014.
7. Учитель Ю. Г. Разработка управленческих решений / Ю. Г. Учитель, А. И. Терновой, К. И. Терновой. – 2-е изд., перераб. и доп. – М., 2007. – 383 с.
8. Эберт Х., Томас К. Анализ затрат на основе потребительской стоимости (новые методы рационализации). – М.: Экономика, 1975. – 190 с.
9. Cokins, G. Activity-based Cost Management: An Executive's Guide. Hoboken, NJ: Wiley.84 p.Hill, A.V. (2011).
10. Zimmerman, J.L. (2002). Accounting for Decision Making and Control. 4th Edition. Boston, MA: McGraw-Hill/Irwin. 764 p.

R e f e r e n c e s

1. Galushko O.S. Systemno-celevoe planirovaniye tehnycheskogo razvytyja gorno-obogatitel'nykh kombynatov: Avtoref. dys. ... dokt. ekon. nauk: 08.00.05/ Odesskiy ynstytut narodnogo hozjajstva. -Odessa, 1992. - 45 s.
2. Gerasymovych I.A. Upravlins'kyj oblik i funkcional'no-vartisnyj analiz tehnologichnyh zatrat: Avtoref. dys. kand. ek. nauk: 08.06.04/ Kyi'vs'kyj nacional'nyj ekonomichnyj universytet. - K., 2000. - 17 s.
3. Gramp E.A. Sushhnost' y teoreticheskiye osnovy funkcyonal'no-stoymostnogo analiza //Электротехническая промышленность.– Seryja: Obshheot-raslevyye voprosy.– 1978. – S. 35–36.

4. Drury K. Vvedeniye v upravlencheskiy y proyvodstvennyy uchet / Per. s angl. – 3-e yzd. –М.: Audyт, 1998. – 774 s.
5. Kostyrko R.O. Kontrol' i analiz v systemi uprav-linnja ekonomichnym potencialom gospodarjujuchogo sub'jekta: metodologija ta organizacija: monografija. - Lugans'k: SNU im. V.Dalja, 2010. – 728 s.
6. Razvytye metodyky funkcyonal'no-stoymostnogo analyzauchetno-analytycheskogo obespechenija upravlenijaorganyzacyej Kuz'myna O.N. / Avtoreferat, na pravah rukopisy // Samara 2014.
7. Uchytel' Ju. G. Razrabotka upravlencheskyh reshenij / Ju. G. Uchytel', A. Y. Ternovoj, K. Y. Ternovoj. – 2-e yzd., pererab. y dop. – М., 2007. – 383 s.
8. Эберт Н., Томас К. Анализ затрат на основе потребности'noj stoymosty (novyye metody racyonalizacyu). – М.: Экономыка, 1975. – 190 s.
9. Cokins, G. Activity-based Cost Management: An Executive's Guide. Hoboken, NJ: Wiley.84 p.Hill, A.V. (2011).
10. Zimmerman, J.L. (2002). Accounting for Decision Making and Control. 4th Edition. Boston, MA: McGraw-Hill/Irwin. 764 p.

Чернодубов Р.Д., Сенік Л.Н. Функционально-стоимостной анализ как инструмент управления затратами предприятия

Рассмотрено эволюцию становления стоимостно-ориентированного анализа как подхода управления затратами. Освещены принципы, методы и этапы проведения ФСА. Рассмотрена концепция функционально-стоимостного подхода в контексте четырех стоимостных подходов. Доказано, применение ФСА обуславливается этапами жизненного цикла продукции и обеспечивает основу для принятия стратегических решений и прогнозирования финансово-производственной деятельности предприятия.

Ключевые слова: функционально-стоимостный подход, анализ, затраты, эволюция ФСА, этапы ФСА, управление затратами, LCC-анализ

Chernodubov R., Senyk L.M. Value analysis as a tool for cost management of the enterprise.

Reviewed the evolution of value-oriented analysis approach as cost management. Lighted principles, methods and stages of the FSA. The concept of functional cost approach in the context of the four VA-rtsig approaches. Proven, the use of FCA is due to the stages of the product life cycle and ensures the planning, and in the long term is the basis for strategic decision-making and forecasting financial and industrial activity of the enterprise.

Keywords: functional cost approach analysis, the costs, the evolution of the FCA, stages FCA, cost management, LCC-analysis

Чернодубов Руслан Дмитрович, аспірант Східноукраїнського національного університету імені В. Даля, ella.cher.lg@gmail.com

Сенік Лілія Миколаївна, студентка Київського національного економічного університету ім. В. Гетьмана

Рецензент: д.е.н., проф. кафедри «Фінанси» СЛУ ім. В.Даля Костирко Л.А.

УДК 351.863

КОРПОРАТИВНЕ ПОДАТКОВЕ АДМІНІСТРУВАННЯ ЯК СПОСІБ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ ПІДПРИЄМСТВА

Чиж В.І., Чиж А.Ю.

CORPORATE TAX ADMINISTRATION AS A METHOD OF PROVIDING ECONOMIC SECURITY

Chizh V., Chizh A.

Податкову безпеку підприємства розглянуто як складову системи його економічної безпеки. Способом забезпечення податкової безпеки визнано корпоративне податкове адміністрування. Надано визначення корпоративного податкового адміністрування. Надано відмінності між державним податковим адмініструванням та корпоративним податковим адмініструванням у системі економічної безпеки підприємства. Запропоновано концепцію корпоративного податкового адміністрування. Дано характеристику складових корпоративного податкового адміністрування.

Ключові слова – загрози, економічна безпека, підприємство, корпоративне податкове адміністрування.

Постановка проблеми. Реалії ведення підприємницької діяльності в Україні – політична нестабільність, кризові ситуації, неузгодженість і недосконалість правової бази, відсутність науково обґрунтованої програми економічних реформ, криміналізація бізнесу – обумовлюють необхідність створення системи економічної безпеки підприємства. Це багатоскладова система, невід’ємною частиною якої є податкова безпека, яка має не тільки реалізовувати законодавчо встановлені норми та правила оподаткування, контролювати додержання податкового законодавства, а й забезпечувати податкову оптимізацію в умовах постійно змінюваного податкового середовища, містити ефективні інструменти управління податковими ризиками.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Безпека економічної діяльності є предметом наукових досліджень широкого кола вчених. В зарубіжній літературі питання економічної безпеки розглянуто переважно в межах проблем менеджменту та аналізу наслідків управлінських дій [1-3]. Вітчизняні розробки присвячено формуванню підходів до розуміння сутності економічної безпеки підприємства, її оцінюванню, дослідженню напрямів захисту підприємства, пов’язаних з його господарською діяльністю, державного адміністрування податків [4-6]. Разом з цим існує низка невирішених питань, зокрема щодо

розробки податкової політики підприємства, оптимізації оподаткування, інформаційного забезпечення розрахунку податків, формування партнерських взаємовідносин підприємства з органами державної податкової служби та досягнення балансу інтересів держави та платника податків.

Вирішити ці питання можливо за допомогою корпоративного податкового адміністрування, теоретичні основи якого знаходяться доки за межами наукових інтересів. Використання корпоративного податкового адміністрування забезпечує планування податків, усуває загрози порушення податкового законодавства та фінансових санкцій, що сприяє забезпеченню економічної безпеки.

Метою даної статті є розроблення теоретичних засад та методичного інструментарію корпоративного податкового адміністрування в системі економічної безпеки підприємства.

Матеріали і результати досліджень. Економічна безпека суб’єкта підприємницької діяльності має відповідати двом умовам: зберігати його економічну самостійність та забезпечувати можливість зберігати вже досягнутий рівень й подальший розвиток [7]. За таким підходом податкова система суттєво впливає на економічну безпеку підприємства та є її функціональною складовою. Економічну безпеку підприємства забезпечує такий стан системи оподаткування в сукупності її зв’язків, що характеризує здібність суб’єкта господарювання до стійкості і розвитку в умовах погроз та інших важко прогнозованих змін. Суть податкової безпеки реалізується в системі її критеріїв і показників. Слід зазначити, що визначені критерії вступають у протиріччя з позиції держави та підприємства. Критерій податкової безпеки держави є оцінкою стану оподаткування з погляду виконання основних функцій податків. Основним критерієм системи податкової безпеки держави є поєднання стабільності і максимуму податкових надходжень до бюджету держави. З позицій підприємства податкова безпека не повинна створювати загроз його діяльності.

Запобігання загрозам у фінансово-кредитній і бюджетно-податкових сферах створюють економічну безпеку як держави так і господарюючих суб'єктів. Податкова безпека припускає реалізацію законодавчо затверджених норм і правил оподаткування, податкового планування і прогнозу, а також контролю за дотриманням податкового законодавства державою. Практика реформування податкової системи показує безперспективність спроб усунення недоліків податкової системи шляхом внесення окремих змін, не зв'язаних єдиною програмою. Тільки проведення єдиної податкової політики, спрямованої на досягнення балансу інтересів держави і платника податків, на внесення змін до чинного законодавства і в нормативно-методичні матеріали, на модернізацію системи податкового управління із застосуванням нових інформаційних платформ і сучасних систем ведення технологічних процесів можуть забезпечити вирішення вказаної проблеми.

Економічна безпека держави безпосередньо пов'язана з безпекою податкової системи, що є її найважливішою складовою, і недотримання якої приводять до економічних і соціальних загроз. Це, перш за все, – вивіз капіталу, наявність «тіньової» і «сірої» економіки, уникнення податків, так звані податкові недоїмки, прорахунки оподаткування у сфері природокористування. Податки є супутником функціонування будь-якого підприємства, що істотно впливає на фінансові результати його діяльності. Через обов'язків характер податкових платежів повністю відмовитися від податкових витрат підприємство не в змозі, проте оптимізувати їх суму відповідно до мети своєї діяльності можливо, що й посилює важливість забезпечення його податкової безпеки.

Податкова безпека містить такі складові – юридичну; адміністративну; організаційно-структурну; інформаційно-аналітичну; професійно-посадову; фізичну. Вказані компоненти, наявність загальних умов і чинників ставлять поняття податкової безпеки в ряд перспективних напрямів оптимального управління економічною безпекою підприємства. Даний напрям є комплексом науково-практичних податкових сфер: податкового управління, методології планування і контролю, використання сучасних математичних підходів на основі інформаційних технологій, захисту податкової інформації.

Податкове управління, що оформлене нормативними і законодавчими актами, визначається як податкове адміністрування. Зазвичай податкове адміністрування використовують у системі державного управління податками і воно забезпечує реалізацію податкової політики держави. Податкове адміністрування є основоположним в області взаємин представників податкових служб і платників податків, створення процесів податкового управління і їх правового оформлення, систем, технологій і засобів планово-аналітичного і контрольного забезпечення, а також сфери здійснення інформаційної взаємодії із сторонніми організаціями, з урахуванням достатно-

сті захисту податкових відомостей на всіх рівнях. У сучасній літературі відсутній єдиний підхід до визначення поняття податкового адміністрування. Так, в одних джерелах під податковим адмініструванням розуміють основну функцію управління, що включає планування, організацію, облік, контроль [8, с. 185], в інших – науку, яка формулює принципи ефективного управління податковою системою в певних соціально-економічних умовах і суспільно-політичних обставинах, оцінює податкову систему за певними теоретичними критеріями [9,10]. Однак за такої інтерпретації податкове адміністрування стає по суті ідентичним поняттю податкового менеджменту. Існує також визначення податкового (фіскального) адміністрування як державної політики – дій (владних і управлінських структур, за допомогою яких наявні фінансові ресурси у певних пропорціях розподіляються через механізм оподаткування між приватним і публічним секторами економіки, між державою й населенням, а уряд за рахунок реалізує свої функції [3]. Таке широке розуміння адміністрування є також виправданим, проте розглядаючи податкове адміністрування, доцільно акцентувати увагу на його специфічних особливостях, притаманних податковому адмініструванню держави та корпоративному податковому адмініструванню.

Вдосконаленням податкових відносин на сучасному етапі розвитку покликане займатися державне податкове адміністрування, яке можна визначити як постійний процес управління оподаткуванням. Оскільки суспільство приймає в законодавчому порядку ту або іншу податкову концепцію і оформлює її законодавчими і нормативними актами в залежності від рівня економічного благополуччя і ступеня політичної зрілості, остільки податкове адміністрування починається із зміни законодавчих форм.

В процесі державного податкового адміністрування забезпечується нова якість податкових відносин, що додає їм товарний характер. Це, по-перше, легкість, зрозумілість, простота сплати податку, його привабливість і зручність з погляду платника податків – на противагу ухиленню від оподаткування і здійсненню незаконної підприємницької діяльності. По-друге, – підвищення прозорості державних витрат і якості послуг, їх економічності і ефективності. Для держави як монополіста у сфері пропозиції податку (як товару) конкурентом є «тіньова» економіка, вірніше перевага підприємця приховувати доходи – поведінці добросовісного платника податків. Тому, в податковій політиці необхідно враховувати, що буде вигідніше підприємцеві – платити податки за новою схемою, користуючись послугами державних консультантів, або ж ця система настільки складна, а ставки податку такі великі, що, ризикуючи свободою і небезпекою матеріальною відповідальності, він піде в «тінь». Конкуренція так само неминуха у сфері надання консультаційних послуг з податкового планування: чи зможуть податкові чиновники задовольнити всім запитам платників податків або ж цю нішу займуть приватні спеціалізовані фірми, що відберуть у держави додатковий дохід.

Податкові органи повинні розуміти і усвідомлювати економічну реальність податкових відносин – податки для підприємця це витрати, тому його прагнення платити менше цілком зрозуміло, обґрунтовано і природно. Постає питання – чому підприємець повинен зменшувати витрати на паливо, електроенергію, сировину, матеріали, але не скорочувати податкові витрати? Мінімізуючи витрати в частині сплати податків, підприємець максимізує прибуток. Капіталізація і подальше споживання прибутку дозволить збільшити базу оподаткування в наступних виробничих циклах.

У сучасній практиці вдосконаленні державного податкового адміністрування заявлено два пріоритетних напрями – істотне зниження податкового навантаження й забезпечення чіткої регламентації повноважень і дій податкових органів. Особливе завдання державного податкового адміністрування полягає в забезпеченні стабільності і передбачуваності податкової системи. Державне податкове адміністрування повинне не посилювати, а постійно покращувати систему оподаткування в державі.

Існуючі проблеми оподаткування, ускладнення податкових процедур і правил, їх невідповідність ринковим відносинам і зв'язкам, необхідність забезпечення правової складової оподаткування викликають необхідність ухвалення інших форм податкового адміністрування як до податкових органів, так і до платників податків.

Результатом податкового адміністрування є податкова рівновага, тобто досягнення стійкого балансу між економічними (зокрема фіскальними) інтересами держави, з одного боку, і оптимальною величиною податкового навантаження на господарюючі суб'єкти – з іншого. Ефективна податкова політика означає створення оптимальної національної податкової системи, яка, забезпечуючи фінансовими ресурсами потреби держави, не повинна знижувати стимули платника податків до підприємницької діяльності, одночасно зобов'язуючи його до постійного пошуку шляхів підвищення ефективності господарювання. Така політика повинна на тривалу перспективу орієнтувати податкову систему на оптимальне податкове навантаження. Проблеми податкового

адміністрування необхідно вирішувати при взаємодії і діалогу виконавських органів, інститутів і суспільних організацій та наукового співтовариства.

Поряд з удосконаленням системи державного податкового адміністрування необхідне впровадження корпоративного податкового адміністрування, яке має забезпечити податкову безпеку суб'єкта господарювання. Податки в ідеалі не повинні впливати на вибір економічних рішень підприємства та істотно міняти філософію бізнесу. На практиці ж податки, будучи щонайпотужнішим інструментом економічного регулювання, втручаються у сферу стратегічних рішень, нерідко вимушуючи кардинально міняти тактику дії компанії. Серйозні рішення ніколи не ухвалюються без урахування податків і управління ними. Навіть якщо податки не визначають основної стратегії підприємства, їх потрібно своєчасно і правильно обчислювати, а також приймати заходи щодо їх оптимізації. Відома позиція платників податків «якщо не платити податки стає неможливим, то треба платити якомога менше» – заснована на праві всіх суб'єктів господарювання зменшувати свої податкові зобов'язання будь-якими, не забороненими законом способами. Корпоративне податкове адміністрування має увійти в практику господарювання всіх господарюючих суб'єктів.

Під корпоративним податковим адмініструванням ми розуміємо сукупність дій керівництва підприємства щодо балансування намагань держави та можливостей суб'єкта господарювання відносно нарахувань та стягнень податкових платежів. З точки зору економічної безпеки, це – система управління податковими потоками підприємства шляхом використання науково обґрунтованих ринкових форм і методів, а також ухвалення управлінських рішень щодо податкових доходів і податкових витрат.

Корпоративне податкове адміністрування підприємства виокремлено у складову системи економічної безпеки, яка має передбачати податкові загрози, уникати їх або мінімізувати наслідки. Відмінності між державним та корпоративним податковим адмініструванням у системі економічної безпеки підприємства надано в у табл. 1.

Т а б л и ц я 1

Відмінності між державним та корпоративним податковим адмініструванням

Ознаки	Державне податкове адміністрування	Корпоративне податкове адміністрування
Визначення	Процедура реалізації прав та обов'язків суб'єктів податкового права щодо узгодження й погашення податкових зобов'язань	Управління податковими потоками комерційної організації шляхом використання науково обґрунтованих ринкових форм і методів і ухвалення управлінських рішень щодо податкових доходів і податкових витрат
Об'єкт адміністрування	Процес узгодження й погашення податкових зобов'язань платника податків	Податкові потоки, що ведуть до виникнення податкових доходів та податкових витрат
Мета адміністрування	Забезпечення погашення податкових зобов'язань платників податків шляхом оптимального втручання в їхню господарську діяльність через застосування законодавчо встановлених механізмів і процедур	Оптимізація податкових платежів
Ознаки	Державне податкове адміністрування	Корпоративне податкове адміністрування
Суб'єкти податкового адміністрування	Платники податків, органи контролю, органи стягнення	Підприємство, що нараховує та сплачує податки

Корпоративне податкове адміністрування зводиться до мінімуму податкові ризики, воно є формою реалізації податкового менеджменту, його фіскальною компонентою.

Корпоративне податкове адміністрування має стати функціональною підсистемою управління, яка передбачає податкові ризики, уникає їх або мінімізує наслідки. Ефективно діюче корпоративне податкове адміністрування, на наш погляд, має базуватися на відповідній концепції.

Запропонована концепція містить мету корпоративного податкового адміністрування, його головні завдання з позиції податкового менеджменту, способи досягнення мети та інструменти її реалізації. Корпоративному податковому адмініструванню притаманні функції управління: планування, облік, контроль та регулювання, що мають специфічні риси.

Організація податкового планування на українських підприємствах відрізняється надмірно високою роллю бухгалтерії підприємства в даній області планування і толерантністю економічних і фінансових служб. Останні або зовсім не беруть участі у плануванні податків, або займаються збором статистичної інформації, причому постфактум.

Термін «податкове планування» достатньо часто зустрічається в спеціальній літературі, присвяченій податковій проблематиці. Як зарубіжні, так і вітчизняні дослідники під податковим плануванням розуміють, перш за все, діяльність, спрямовану на зменшення податкових платежів, сприймаючи його через призму протистояння платника податків, з одного боку, і фіскальних органів, з іншого. В той же час, податкове планування покликане не тільки зменшувати податкові платежі підприємства, а оптимізувати податкові потоки, стати регулятором управління підприємством. Оптимізація податкового тягаря підприємства закладає основу для зростання маси податкових надходжень у бюджетну систему у перспективі.

Слід зазначити, що на рівні підприємства такі функціональні елементи корпоративного податкового адміністрування як податкове планування, податкове регулювання і податковий контроль нерозривно зв'язані і відбуваються як єдиний процес, унаслідок чого складається враження, що на підприємстві має місце тільки податкове планування, хоча податкове регулювання і контроль зберігають свою відносну самостійність у складі корпоративного податкового адміністрування.

Податкове планування можна представити у вигляді системи, що включає оперативний, тактичний і стратегічний елементи, залежно від яких видозмінюються заходи щодо планування податків.

Фундаментальною ланкою в процесі податкового планування виступає оперативний рівень, також часто іменованій в літературі поточним внутрішнім податковим контролем. В оперативному плануванні виділено такі напрями: розрахунок і управління податковими базами, складання багато-

варіантних податкових моделей, раціональне розміщення активів і прибутку підприємства, складання податкових календарів.

На тактичному рівні податкове планування стає частиною загальної системи фінансового управління і контролю, проводиться спеціальна підготовка (планування) контрактних схем типових, великих і довгострокових господарських договорів, зокрема: складаються прогнози податкових зобов'язань підприємств і наслідків планованих схем операцій, які враховуються при формуванні прогнозів фінансових потоків підприємств, що є базовим критерієм ухвалення інвестиційних рішень; розробляється графік відповідності виконання податкових зобов'язань і зміни фінансових ресурсів організації; прогноуються і досліджуються можливі причини різких відхилень від середньстатистичних показників діяльності організації і податкових наслідків інновацій або здійснюваних операцій, розробляються поточні і середньострокові інвестиційні плани, включаючи економію на податках як одне з джерел фінансування.

Стратегічне податкове планування – завершальний, найвищий рівень податкового планування. Це діяльність, пов'язана з розробкою способів оптимізації податкових потоків підприємства; результатом цього процесу виступає податковий план, спрямований на досягнення стратегічних інтересів підприємства. Таким чином, податкове планування починається з визначення стратегічних цілей підприємства, саме вони формують потребу в ухваленні тих або інших управлінських рішень, залежно від них будується структура підприємства і зв'язку усередині неї. В стратегічному податковому плануванні можна виділити такі етапи, як: створення діючої господарюючої одиниці; кардинальні зміни умов функціонування підприємства і в процесі поточної діяльності підприємства, а також виділити напрями: визначення цілей і завдань організації, сфери виробництва і обігу; напрямів діяльності (вибір організаційно-правової форми, структури і місця розташування підприємства і його структурних підрозділів); аналіз податкових пільг, що надаються законодавством; формування податкової облікової політики. Таким чином в рамках стратегічного податкового планування формується податкове поле підприємства або визначаються його сукупні податкові зобов'язання.

Результати податкового планування і оптимізації необхідно оцінювати не тільки сумами зменшених податків і отриманих вигод, але і з погляду зменшення можливого збитку і витрат, які були б неминучі при веденні господарської діяльності без урахування існуючих особливостей оподаткування, а також ефекту від реінвестування податкового прибутку.

Основним призначенням обліку в системі корпоративного податкового адміністрування є оптимізація податкових витрат підприємства. Організація

податкового обліку означає впровадження на підприємстві:

ефективної податкової політики підприємства; організації документообігу, пов'язаного з процесом обчислення податкових платежів;

коректної системи ведення податкового обліку, що забезпечує: правильне і своєчасне заповнення реєстрів податкового обліку; коректне заповнення й своєчасне подання документів податкової звітності; правильне обчислення, своєчасну сплату й оптимізацію податкових платежів підприємства відповідно до норм чинного законодавства.

Організація податкового обліку дає змогу скоротити витрати підприємства, пов'язані з оподаткуванням за декількома напрямками, зокрема, за рахунок: скорочення суми податкових платежів підприємства; запобігання видатків на сплату фінансових санкцій, пов'язаних з некоректним веденням податкового обліку на підприємстві; одержання додаткового прибутку завдяки збільшенню оборотності капіталу за рахунок недопущення сум податкових переплат; економії витрат на організацію і ведення обліку розрахунків з бюджетом.

У систему податкового обліку доцільно включити персонал підприємства, який здійснює податковий облік на підприємстві, ресурсне забезпечення, безпосередньо процес здійснення податкового обліку і його результати – суми податкових платежів, які підлягають сплаті до бюджету.

У підсистему ресурсного забезпечення податкового обліку включають забезпечення податкового обліку:

засобами і предметами праці: офісним обладнанням, яке необхідно для забезпечення процесу податкового обліку (комп'ютери, меблі, програмне забезпечення); бланками первинного податкового обліку, фінансової й податкової звітності; канцелярським приладдям, необхідними для здійснення податкового обліку;

фінансовими ресурсами для цілей сплати податкових платежів, а також для сплати: заробітної плати персоналу, який здійснює податковий облік на підприємстві; охорони праці й підвищення кваліфікації персоналу, який здійснює податковий облік на підприємстві; інших накладних витрат, пов'язаних зі здійсненням податкового обліку.

До інформаційного забезпечення відноситься забезпечення податкового обліку інформацією з зовнішніх джерел (інформаційні довідники, спеціальна література з податкового обліку на підприємстві, спеціалізовані консультації, семінари) та внутрішніх джерел (посадові інструкції, графік документообігу, інформація щодо форм договірних відносин підприємства, постачальників, покупців, обсягів реалізації й виробництва продукції).

За допомогою використання ресурсного забезпечення податкового обліку персонал реалізує заходи щодо податкового обліку підприємства, тобто здійснює сам процес податкового обліку, який включає заповнення первинних документів подат-

кового обліку, реєстрів податкового обліку; складання податкової звітності (податкових декларацій і розрахунків); обчислення і сплату податкових платежів; складання податкових планів (бюджетів податків) на майбутні періоди; практичну реалізацію і моніторинг податкових планів (бюджетів податків).

Результатом процесу податкового обліку є суми податкових платежів, які підлягають перерахуванню до бюджету і державних цільових фондів у поточному або майбутньому періодах.

Контроль виконання рішень у сфері корпоративного податкового адміністрування передбачає координацію взаємодії різних функціональних структур підприємства, оперативне реагування на правові нововведення і поточну внутрішню ситуацію, регулювання виробничих стратегій, податкових бюджетів, що спрямовані на досягнення поставлених цілей.

Варіювання фіскальних регуляторів (кількості податків, бази оподаткування, зростання або зниження податкових ставок) зумовлюють необхідність коригування виробничої стратегії.

У процесі податкового контролю зіставляють фактичні показники оподаткування з плановими, визначають відхилення і їх розміри, проводять аналіз причин, які обумовили відхилення, обґрунтовують систему дій з цілеспрямованої зміни ситуації. Таким чином, зміст податкового контролю полягає в управлінні відхиленнями показників оподаткування за видами продукції, структурними одиницями, окремими проектами і господарськими операціями.

Запропоновані підходи до корпоративного податкового адміністрування дозволять значно підсилити регулюючу здатність оподаткування в справі забезпечення економічної безпеки і стійкості як держави в цілому, так і окремих суб'єктів господарської діяльності.

Висновок. Отже, в процесі корпоративного податкового адміністрування здійснюється вибір такого варіанту діяльності, за якого прибуток підприємства наближається до максимуму, а ризики діяльності в сфері оподаткування – до мінімуму, визначенню сутності яких і доцільні подальші дослідження.

Л і т е р а т у р а

1. Барулин С. В. Налоговый менеджмент [Учебн. пособие] / Барулин С. В., Ермакова Е. А., Степаненко В. В. — М. : Омега-Л, 2007. — 272 с.
2. Кузнецов Н. Г. Налоговое администрирование: теория и стратегия / Кузнецов Н. Г., Корсун Т. И., Александрова И. Ю. — Ростов-н/Д. : РГЭУ (РИНХ), 2002. — 295 с.
3. Миронова О. А., Ханафеев Ф. Ф. Налоговое администрирование : [Учеб. пособие] / О. А. Миронова, Ф. Ф. Ханафеев. — М. : Изд-во Омега-Л, 2005. — 408 с.
4. Вишневецький В. П. Налогообложение : теории, проблемы, решения / В. П. Вишневецький, А. С. Веткин, Е. Н. Вишневецькая [и др.] — Донецк : Дон НТУИЭП НАН України, 2006. — 504 с.
5. Єрмошенко М. М. Фінансова безпека держави: національні інтереси, реальні загрози, стратегія забезпечення / М. М. Єрмошенко. — К.: Київ, нап. торг.- екон. ун-т., 2001. — 309 с.

6. Козаченко А. В. Экономическая безопасность предприятия: сущность и механизм обеспечения : [монография] / Козаченко А. В., Пономарьев В. П., Ляшенко А. Н. — К.: Либра, 2003. — 280 с.
7. Судакова О. І. Формування концептуальних засад планування економічної безпеки підприємства / О. І. Судакова // Економічний простір. — 2008. — № 14. — С. 198 - 206.
8. Иванов Ю.Б. та ін. Податковий менеджмент : підруч. / Ю.Б. Иванов, А.І. Крисоватий, А.Я. Кизима, В.В. Карпова. — К.: Знання, 2008. — 525 с.
9. Вылкова Е. С. Проблемные вопросы теории и практики налогового планирования / Е. С. Вылкова. — СПб. : Изд-во Международного банковского института, 2002. — 208 с.
10. Очередыко В. П. Государство и безопасность предпринимательства: теоретический и организационной правовой анализ. [Монография] / В. П. Очередыко. — СПб.: 2008. — 250 с.

References

1. Barulin S. V. Nalogovij menedzhment [Uchebn. posobie] / Barulin S. V., Ermakova E. A., Stepanenko V. V. — M. : Omega-L, 2007. — 272 s.
2. Kuznecov N. G. Nalogovoe administrirovanie: teorija i strategija / Kuznecov N. G., Korsun T. I., Aleksandrova I. Ju. — Rostov-n/D. : RGJeU (RINH), 2002. — 295 s.
3. Mironova O. A., Hanafeev F. F. Nalogovoe administrirovanie : [Ucheb. posobie] / O. A. Mironova, F. F. Hanafeev. — M. : Izd-vo Omega-L, 2005. — 408 s.
4. Vishnevskij V. P. Nalogooblozhenie : teorii, problemy, reshenija / V. P. Vishnevskij, A. S. Vetkin, E. N. Vishnevskaja [i dr.] — Doneck : Don NTUIJeP NAN Ukrainy, 2006. — 504 s.
5. Ermoshenko M. M. Finansova bezpeka derzhavi: nacional'ni interesi, real'ni zagrozi, strategija zabezpechennja / M. M. Ermoshenko. — K.: Kiiv, nap. tovg.-ekon. un-t., 2001. — 309 s.
6. Kozachenko A. V. Jekonomicheskaja bezopasnost' predprijatija: sushhnost' i mehanizm obespechenija : [monografija] / Kozachenko A. V., Ponomar'ov V. P., Ljashenko A. N. — K.: Libra, 2003. — 280 s.
7. Sudakova O. I. Formuvannja konceptual'nih zasad planuvannja ekonomichnoї bezpeki pidpriemstva / O. I. Sudakova // Ekonomichnij prostir. — 2008. — № 14. — S. 198 - 206.
8. Ivanov Ju.B. та in. Podatkovij menedzhment : pidruch. / Ju.B. Ivanov, A.I. Krisovatij, A.Ja. Kizima, V.V. Karpova. — K.: Znannja, 2008. — 525 s.
9. Vylkova E. S. Problemnnye voprosy teorii i praktiki nalogovogo planirovanija / E. S. Vylkova. — Spb. : Izd-vo Mezhdunarodnogo bankovskogo instituta, 2002. — 208 s.

10. Ochered'ko V. P. Gosudarstvo i bezopasnost' predprinimatel'stva: teoreticheskij i organizacionnoj pravovoj analiz. [Monografija] / V. P. Ochered'ko. — SPb.: 2008. — 250 s.

Чиж В.И., Чиж А.Ю. Корпоративное налоговое администрирование как способ обеспечения экономической безопасности предприятия

Налоговая безопасность предприятия рассмотрена как составная часть системы его экономической безопасности. Способом обеспечения налоговой безопасности признано корпоративное налоговое администрирование. Дано определение корпоративного налогового администрирования. Предоставлены отличия между государственным налоговым администрированием и корпоративным налоговым администрированием в системе экономической безопасности предприятия. Предложена концепция корпоративного налогового администрирования. Дана характеристика составляющих корпоративного налогового администрирования.

Ключевые слова: угрозы, экономическая безопасность, предприятие, корпоративное налоговое администрирование

Chizh V., Chizh A. Corporate tax administration as a method of providing economic security

Tax safety of enterprise is considered as a constituent of the system of his economic safety. The method of providing of tax safety is acknowledging corporate tax administration. Determination of corporate tax administration is given. Differences are given between state tax administration and corporate tax administration of safety in the system of economic enterprises. Conception of corporate tax administration is offered. Description of constituents of corporate tax administration is given.

Keywords: threats, economic security, enterprise, corporate tax administration

Чиж В.І. – проф., д.е.н., завідувача кафедрою обліку та аудиту СХУ ім. В.Далія.
vera-chizh@yandex.ru

Чиж А.Ю. - начальник управління аудиту Податкової адміністрації Голосіївського району м. Києва
antaspitant@mail.ru

Рецензент: д.е.н., професор Костирко Л.А.

Стаття подана 28.01.2015

Наукове видання

**ВІСНИК
СХІДНОУКРАЇНСЬКОГО НАЦІОНАЛЬНОГО
УНІВЕРСИТЕТУ
імені ВОЛОДИМИРА ДАЛЯ
№4 (221) 2015**

Науковий журнал

Відповідальний за випуск
Течничний редактор, коректор
Оригінал-макет

Костирко Л.А.
Погорелова Т.В.
Погорелова Т.В.

Статті надруковано в авторській редакції

Підписано до друку 10.02.2015 р.
Формат 60 x 84 ¹/₈. Папір офсетний. Гарнітура Times.
Умов. друк. арк. 34,2. Обл.-вид. арк. 31,0.
Наклад 300 прим. Вид. № 3022. Замов. № . Ціна вільна.

**Видавництво
Східноукраїнського національного університету
імені Володимира Даля**

Свідоцтво про реєстрацію: серія ДК № 1620 від 18.12.03 р.

Адреса університета: просп. Радянський 59-А
м. Северодонецьк, 93400, Україна
E-mail: vidavnictvosnu.ua@gmail.com

Надруковано:
Відділ технічного обслуговування СТИ СНУ ім. В. Даля
Адреса: просп. Радянський 59-А
м. Северодонецьк, 93400, Україна