

Міністерство освіти і науки України
Східноєвропейський національний університет імені Лесі Українки

ЕКОНОМІЧНИЙ ЧАСОПИС

**Східноєвропейського національного університету
імені Лесі Українки**

Журнал видається з 2015 року

№ 3

Луцьк
Східноєвропейський національний університет
імені Лесі Українки
2015

УДК 33(062.552)
ББК 65я54
Е 45

*Рекомендовано до друку вченою радою
Східноєвропейського національного університету імені Лесі Українки
(протокол № 10 від 30 квітня 2015 р.)*

Редакційна колегія

Ліпич Л. Г., доктор економічних наук, професор, головний редактор (Східноєвропейський національний університет імені Лесі Українки).

Базилевич В. Д., доктор економічних наук, професор, член-кореспондент НАН України (Київський національний університет імені Т. Шевченка).

Карлін М. І., доктор економічних наук, професор, заступник головного редактора (Східноєвропейський національний університет імені Лесі Українки).

Крупка М. І., доктор економічних наук, професор (Львівський національний університет імені Івана Франка).

Крупка Я. Д., доктор економічних наук, професор (Тернопільський національний економічний університет).

Кіндрацька Л. М., доктор економічних наук, професор (Київський національний економічний університет імені Вадима Гетьмана).

Кузьмін О. С., доктор економічних наук, професор (Національний університет «Львівська політехніка»).

Макара О. В., доктор економічних наук, професор (Східноєвропейський національний університет імені Лесі Українки).

Павліха Н. В., доктор економічних наук, професор (Східноєвропейський національний університет імені Лесі Українки).

Реверчук С. К., доктор економічних наук, професор (Львівський національний університет імені Івана Франка).

Стрішенець О. М., доктор економічних наук, доцент (Східноєвропейський національний університет імені Лесі Українки).

Супрун Н. А., доктор економічних наук, професор (Інститут економіки та прогнозування НАН України).

Черчик Л. М., доктор економічних наук, професор (Східноєвропейський національний університет імені Лесі Українки).

Andrzej Swynar, prof. nadzw. dr hab. (Wyższa Szkoła Ekonomii i Innowacji w Lublinie).

Roman Patora, prof. nadzw. dr hab (Społeczna Akademia Nauk w Łodzi).

Кулинич М. Б., кандидат економічних наук, доцент, відповідальний секретар (Східноєвропейський національний університет імені Лесі Українки).

Рецензенти

Дзюблюк О. В., доктор економічних наук, професор (Тернопільський національний економічний університет);

Іванов Ю. Б., доктор економічних наук, професор (Харківський національний економічний університет);

Крикавський Є. В., доктор економічних наук, професор (Національний університет «Львівська політехніка»).

Економічний часопис Східноєвропейського національного університету імені Лесі Українки : журнал / уклад.
Е 45 Любов Григорівна Ліпич, Мирослава Богданівна Кулинич. – Луцьк : Вежа-Друк, 2015. – № 3. – 94 с.

У виданні «Економічний часопис Східноєвропейського національного університету імені Лесі Українки» розміщено наукові статті про сучасний стан та перспективи розвитку економіки України, їх теоретичні, методологічні й практичні аспекти.

Для науковців, аспірантів, студентів, економістів і всіх, хто цікавиться питаннями розвитку економічної системи України.

The collected papers «Economic Journal of Lesia Ukrainka Eastern European National University» publish scientific articles on the current state and prospects of economy development in Ukraine as well as on its theoretical, methodological and practical aspects.

For researchers, graduate students, economists and all those interested in the issues of economic system development in Ukraine.

**УДК 33(062.552)
ББК 65я54**

Сайт журналу:
echas.eenu.edu.ua

© Ліпич Л. Г., Кулинич М. Б. (укладання), 2015

© Маліневська І. П. (обкладинка), 2015

© Східноєвропейський національний університет
імені Лесі Українки, 2015



ЗМІСТ

РОЗДІЛ I. ЕКОНОМІЧНА ТЕОРІЯ ТА ІСТОРІЯ ЕКОНОМІЧНОЇ ДУМКИ

Сур'як Алла

Необхідність та механізми реалізації базових моделей державно-приватного партнерства5

РОЗДІЛ II. ЕКОНОМІКА Й УПРАВЛІННЯ НАЦІОНАЛЬНИМ ГОСПОДАРСТВОМ

Грицюк Наталія

Формування та механізм стратегії розвитку підприємств на засадах податкової політики 12

Данилюк Тетяна

Сучасний стан та перспективи розвитку ринку послуг України 19

РОЗДІЛ III. ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВАМИ

Чуліна Ігор

Венчурне підприємництво: об'єкти, суб'єкти та проблеми функціонування в сучасних умовах24

Ліпич Любов, Глубицька Тетяна

Оцінка ефективності вкладення інвестицій в екологічні проекти за синергетичним ефектом28

Гранатуров Владимир, Трапезников Владимир

Киберпреступність как один из источников возникновения предпринимательских рисков34

Стащук Олена

Теоретичні аспекти фінансової безпеки акціонерних товариств40

Білецька Катерина

Сучасний стан розвитку креативності в холдингових структурах: проблеми й перспективи43

РОЗДІЛ ІV. РЕГІОНАЛЬНА ЕКОНОМІКА ТА ЕКОНОМІКА ПРИРОДОКОРИСТУВАННЯ

Шостак Людмила

До питання вибору оптимальної системи управління матеріальними потоками на підприємстві51

РОЗДІЛ V. ГРОШІ, ФІНАНСИ ТА КРЕДИТ

Проць Наталія

Сутність та принципи формування бюджетної політики на місцевому рівні56

Теслюк Софія

Переваги діяльності та оцінка інвестування активів вітчизняних недержавних пенсійних фондів.....62

Гром Василь, Кулай Аліна

Теоретичні підходи до обґрунтування сутності національних фінансових систем в умовах європейської інтеграції67

РОЗДІЛ VI. БУХГАЛТЕРСЬКИЙ ОБЛІК, АНАЛІЗ, СТАТИСТИКА ТА МАТЕМАТИЧНІ МЕТОДИ Й ІНФОРМАЦІЙНІ ТЕХНОЛОГІЇ В ЕКОНОМІЦІ

Бегун Світлана

Особливості визнання та оцінки виробничих запасів.....74

Кулинич Мирослава

Застосування технологій дистанційного навчання під час викладання обліково-аналітичних дисциплін79

Стаднюк Тетяна

Аналіз операційної діяльності хлібопекарних підприємств Волинської області.....85

Мачулка Оксана

Теоретико-методичні аспекти обліку податку на додану вартість.....90

CONTENT

CHAPTER I. ECONOMIC THEORY AND HISTORY OF ECONOMIC THOUGHT

Suriak Alla

Necessity and Implementation Mechanisms of Public-private Partnership Basicmodels5

CHAPTER II. ECONOMICS AND NATIONAL ECONOMY MANAGEMENT

Grytsyuk Natalia

Formation and Mechanism Enterprise Development Strategy that Based on Taxes Policy 12

Danyliuk Tetiana

Current state and Prospects of Development of the Services Market in Ukraine..... 19

CHAPTER III. ECONOMICS AND ENTERPRISE MANAGEMENT

Chulipa Igor

Venture Entrepreneurship: Objects, Subjects and Problems of Functioning in Modern Conditions 24

Lipych Lubov, Glubitska Tetiana

Evaluating the Effectiveness of Investment in Environmental Projects for the Synergistic Effect 28

Granaturov Vladimir, Trapeznikov Vladimir

Cybercrime is one of the Sources of Entrepreneurial Risks 34

Stashchuk Olena

Theoretical Aspects of Financial Security of Join-stock Companies 40

Biletska Katerina

The Present of Creativeness Development in Holding Structures Problems and Perspectives..... 43

CHAPTER IV. REGIONAL ECONOMY AND ECONOMY OF NATURAL RESOURCES

Shostak Ludmila

On the Issue of Choosing the Optimal Material Management System in the Enterprise 51

CHAPTER V. MONEY, FINANCE AND CREDIT

Prots Natalia

The Essence and Principles of the Budget Policy at the Local Level 56

Tesliuk Sofiya

Benefits of Functioning and Evaluation of Assets Investments of Domestic Non-state Pension Funds..... 62

Grom Vasil, Kulai Alina

Theoretical Approaches to Justifying the Nature of National Financial Systems in Conditions of European Integration..... 67

**CHAPTER VI. ACCOUNTING, AUDITING, STATISTICS, MATHEMATICAL METHODS
AND INFORMATION TECHNOLOGIES IN ECONOMICS**

Svitlana Begun

Features of the Definition and Evaluation of Inventories..... 74

Kulynych Myroslava

The Application of Distance Learning in Teaching of Accounting and Analytical Cycle Disciplines..... 79

Stadnjuk Tetyana

The Article Formed Entity Operating Bakeries..... 85

Machulka Oksana

Theoretical and Methodical Aspects of Value Added Tax' Accounting..... 90

РОЗДІЛ I

Економічна теорія та історія економічної думки

УДК 338.242: 334

Алла Сур'як – кандидат економічних наук, доцент,
Східноєвропейський національний університет
імені Лесі Українки

Необхідність та механізми реалізації базових моделей державно-приватного партнерства

У статті розглянуто державно-приватне партнерство як передову, підтверджену світовою практикою форму співпраці держави та приватного бізнесу. Обґрунтовано необхідність активізації державно-приватного партнерства в Україні та запропоновано механізми реалізації базових моделей державно-приватного партнерства для розвитку економіки.

Ключові слова: державно-приватне партнерство, моделі державно-приватного партнерства, механізми реалізації державно-приватного партнерства, фактори активізації державно-приватного партнерства.

Постановка наукової проблеми та її значення. Сучасні проблеми економіки України, або «що треба вирішувати?», уже набули конкретних обрисів та відповідного осмислення. Це комплексні реформи, спрямовані на підвищення самодостатності економіки, її модернізації для відновлення економічної стабільності й зростання економіки України.

Для результативного розв'язання цих завдань потрібно узгодити шляхи взаємодії держави та бізнесу як у теорії, так і в практиці.

Теоретичні підходи у своїй різноманітності дають змогу обрати найбільш доцільні та комплексні. Однак якраз їх різноманітність і є найбільшою проблемою. Фрагментарний підхід тут категорично заборонений. Практиці потрібен не простий набір шляхів та інструментів, а їх підбір до суті, стану проблеми у їх компліментарності з наявних і можливих інструментів ринкового саморегулювання й інструментів державного втручання. Теоретично можна розглянути все поступово: в умовах ринкового регулювання, соціально орієнтованої економіки; у змішаній економіці; в умовах державного регулювання тощо. Кожне з цих теоретичних уточнень є виокремленим, що дає змогу ґрунтовно та детально розглянути всі аспекти розв'язання проблем, але за межами дії цього наукового абстрагування проблеми не розглядаються. А от практика господарювання вимагає відповідей на всі питання без умовностей і обмежень.

Тому для практичної придатності теорій потрібно вивчати механізми розв'язання проблем, що конкретизує способи, інструменти й, найголовніше, визначить суб'єктів виконання, їх взаємодії.

Об'єктивною практичною проблемою сучасного економічного розвитку України є формування нових механізмів взаємодії держави та приватного підприємництва через державно-приватне партнерство. Вибір і чіткість реалізації механізмів базових моделей державно-приватного партнерства збільшує ефективність розв'язання багатьох соціальних й економічних завдань, дає змогу раціонально поділити ризики між державним і приватним секторами економіки.

Аналіз досліджень цієї проблеми. Із подальшим розвитком ринкової економіки вченими-економістами приділяється багато уваги дослідженню особливостей функціонування державно-приватного партнерства. Різноманітні аспекти співпраці влади й бізнес-структур розкрито в працях К. Антонової, В. Варнавського, Т. Веблена, Т. Єфименко, Р. Коуза, М. Мейера, Д. Норта, Л. Фабіуса,

Дж. Коммонса, М. Вебера, Г. Шмоллера, Е. Дюркгейма, Е. Шоттера, Дж. Ходжсона, Е. Фуруботна, Р. Ріхтера, Е. Остром, Г. Таллока, Дж. Б'юкенена, Т. Егертссона, Т. Бредгарда, Дж. Коулмена, Р. Патнема та ін.

Також у цьому напрямі активно працювали вітчизняні вчені О. Амоша, Ю. Вдовенко, В. Дем'янюк, А. Грищенко, В. Сікора, А. Чухно, Р. Пустовійт, Я. Кузьмін, Є. Черевиков.

Потребують наукового обґрунтування та вирішення питання, пов'язані з удосконаленням системи державно-приватного партнерства в Україні, визначення чинників, які впливають на ефективність співпраці державної влади й підприємців.

Мета дослідження – обґрунтувати необхідність активізації державно-приватного партнерства в Україні для забезпечення розвитку економіки та запропонувати механізми реалізації базових моделей державно-приватного партнерства.

Виклад основного матеріалу й обґрунтування отриманих результатів дослідження. Реформи, спрямовані на побудову стійкої відкритої й конкурентоспроможної у світовому просторі економіки, формування професійної та ефективною системи державного управління в результаті мають забезпечити підвищення добробуту населення України [3]. Напрямами розв'язання цих завдань можемо визначити:

1) створення базових передумов економічної стабільності та зростання через утримання низького рівня інфляції, стабілізації державних фінансів і створення стійкої фінансової системи;

2) формування режиму максимального сприяння бізнесу за допомогою зменшення втручання держави в економіку, зниження адміністративних бар'єрів для його розвитку, модернізації податкової системи й поглиблення міжнародної економічної інтеграції України;

3) модернізація інфраструктури й базових секторів шляхом усунення усталених структурних проблем в енергетичній, вугільній, нафтогазовій галузях і ЖКГ, а також розвитку транспортної інфраструктури й ринку землі. Перехід від дотацій до самоокупності виробництва та соціальних послуг;

4) збереження й розвиток людського та соціального капіталу за допомогою підвищення ефективності й стабільності соціального захисту, покращення якості та доступності освіти й медичного обслуговування;

5) підвищення ефективності державного управління шляхом реформування державної служби та виконавчої влади.

Світовими лідерами в розвитку державно-приватного партнерства визнано США, Великобританію, Францію й Німеччину.

Перший досвід державно-приватного партнерства у Великобританії отримано в 1981 р. у зв'язку з перебудовою лондонських доків на основі нової нерегульованої й ринково орієнтованої політики планування. У 1992 р. для розвитку більш ефективних суспільних послуг високої якості засновано «Приватну фінансову ініціативу» (PFI). У 1997 р. процедури PFI були змінені й розроблені нові критерії урядової підтримки проектів державно-приватного партнерства. Далі – низка успішних проектів державно-приватного партнерства, серед яких, окрім вищезгаданих, варто відзначити створення інтегрованої системи обробки відходів на острові Уайт, шкіл у Бриджпорті та Дорсеті, будинків для престарілих у Суррі, будівництво поліцейського відділку в Ілкестоні, північного кільця Бірмінгему й залізничної сітки Кройтона тощо. У Великобританії щорічно укладається до 80 нових договорів про партнерство. Відповідно до даних британського уряду, такі проекти забезпечують 17 % економії для бюджету країни.

Франція також має сталі традиції державно-приватного партнерства, які включають діяльність «Співтовариства змішаної економіки» (SEM) та надання концесій. Законодавчі основи SEM закладено в 1966 й 1983 рр. Характеристикою SEM є те, що державний сектор і місцева влада відповідно до законодавства мають велику частку в складі активів SEM і таким чином можуть відігравати вагомий роль в управлінні.

У США кооперація влади та бізнесу особливо широко поширена й заохочується на муніципальному рівні. Відповідно до даних Національної ради із державно-приватного партнерства (National Council for Public-Private Partnership) у США із 65 базових видів діяльності муніципальної влади (водопровід, каналізація, збір сміття, шкільна освіта, експлуатація стоянок автотранспорту й ін.) середнє місто використовує комерційні фірми при виконанні 23 із них.

У Німеччині ідея державно-приватного партнерства була дуже давно використана в проектах кооперативного будівництва. Перші некомерційні будівельні організації створені на основі при-

ватних ініціатив у середині XIX століття. У контексті співпраці некомерційних компанії з державним сектором такі компанії змушені накладати деякі обмеження на власний бізнес і політику отримання прибутків. Узамін на це держава надає їм податкові пільги. Починаючи з другої половини 80-х років минулого сторіччя, державно-приватне партнерство в Німеччині стає особливо важливим. Цей процес розпочався, зокрема, із великих проектів відновлення й перебудови міської інфраструктури в Північній Рейн-Вестфалії, зробивши необхідні зміни в структурній політиці та знизивши нестачу державного фінансування. У контексті нової тоді регіональної структурної політики на початку 90-х років створено агентства розвитку, які об'єднували державних партнерів (наприклад місцеву владу) і приватних гравців (землевласників, торгові асоціації й ін.). У якості свого найбільшого пріоритету такі агентства поставили перед собою ціль – відновити занедбані землі [10].

Отже, у зарубіжних країнах проекти, які здійснено в рамках державно-приватного партнерства, можна побачити в різних галузях економіки.

За кордоном для заохочення використання приватного капіталу в реалізації непривабливих проектів держава разом зі своїм матеріальним вкладом надає суспільно значимим проектам гроші (бюджетні надходження) або квазігроші (податкові пільги, дотації) [9]. Проте найбільш цінним внеском держави в проект є, на наш погляд, саме право на його здійснення – гарантована державою монополія на використання виділеного ресурсу лише тому підприємству, яке реалізує погоджений проект державно-приватного партнерства та сприяє розвитку економіки.

Як бачимо, складні форми організації ведення сучасного господарства неможливі без прямої участі держави в діяльність окремих галузей і сфер економіки. На сьогодні основною з економічних функцій держави є створення умов (політичних, економічних, правових) суб'єктам економічної діяльності через формування інституційного середовища [4]. У сучасних умовах економіка України потребує консолідації зусиль держави та бізнесу у виборі необхідних форм і механізмів державно-приватного партнерства.

Основним елементом функціонування економіки має стати система партнерських відносин між державою й приватним сектором, які будуть основою в сучасному господарюванні [5]. У цій новій чіткій інституційній формі державно-приватне партнерство має стати новою формою державного регулювання економіки, що сприятиме розвитку ринкових структур і відносин для становлення дійсної соціально орієнтованої ринкової економіки.

Партнерські відносини мають стати новою формою ринкових відносин, які обґрунтовані ліберальною концепцією розвитку та потреба яких пояснюється:

а) необхідністю відповідності між формуванням інститутів сучасної приватної власності й процесами економічного розвитку та економічного зростання;

б) необхідністю більш високої продуктивності й ефективності економіки, що ґрунтується на приватній власності, порівняно з господарюванням на базі державної власності та прямого державного регулювання.

Тому державно-приватне партнерство – необхідна умова розвитку економічних відносин у дійсні ринкові економічні відносини й інституція взаємодії державної влади та приватного бізнесу.

За таких умов державно-приватне партнерство сприятиме розв'язанню багатьох проблем у сфері освіти, охорони здоров'я, комунального господарства, транспортної інфраструктури та ін. Через державно-приватне партнерство формується нова інституційна структура господарства, мета якої – реалізація суспільно вагомих проектів.

Державно-приватне партнерство має широкий спектр дії – від розвитку стратегічно важливих галузей до надання суспільних послуг у межах усієї країни чи окремих територій.

Особливістю державно-приватного партнерства має стати те, що вона має ґрунтуватися не на адміністративних відносинах, а на контрактних стосунках, створюючи при цьому нові моделі фінансування, методи управління та відносини власності. Визначальними серед них повинні стати відносини власності й перерозподіл повноважень власності від адміністративно-приватних відносин між державою та бізнесом до відносин партнерства, що закріплюються контрактами. Контрактні відносини державно-приватного партнерства трансформують сфери діяльності, які традиційно належали до державних, але не приводять до зміни власності, її перерозподілу чи роздержавлення.

Реалізація механізмів державно-приватного партнерства дасть змогу замінити приватизаційні програми й реалізувати потенціал приватної підприємницької ініціативи при збереженні контрольної функції держави в соціальнозначимих секторах економіки [8].

Відносини партнерства не ліквідують права власності держави, залучаючи при цьому ресурси бізнесу до розв'язання державних завдань. Однак участь бізнесу в реалізації проектів ДПП потребує детального правового закріплення партнерств, що забезпечить очікувані зміни у відносинах між державою й бізнесом.

У сучасній літературі існує низка визначень державно-приватного партнерства. Найбільш розповсюдженим у зарубіжних виданнях є уточнення, що державно-приватне партнерство – це будь-яка форма партнерства держави та підприємницького корпусу.

Державно-приватне партнерство – це інституційний і організаційний альянс між державою й бізнесом задля реалізації національних і міжнародних, масштабних та локальних, але завжди суспільно значимих проектів у широкому спектрі сфер діяльності: від розвитку стратегічно важливих галузей промисловості й науково-дослідної та інженерно-конструкторської роботи до забезпечення суспільних послуг [1].

Державно-приватне партнерство – це система співпраці приватного сектору, підприємств й організацій бізнесу з державними установами, а також регіональних корпорацій із державними підприємствами, установами, що спрямоване на досягнення загальних економічних цілей, на розв'язання актуальних соціально економічних завдань. Державно-приватне партнерство в Україні відбувається відповідно до Закону України № 2404-VI «Про державно-приватне партнерство», яким визначено організаційно-правові засади взаємодії державних партнерів із приватними та основні принципи державно-приватного партнерства на договірній основі [2].

Так, державно-приватним партнерством визначена система відносин між державними (держава Україна, АРК, територіальні громади в особі відповідних органів державної влади й органів місцевого самоврядування) та приватними (юридичні й фізичні особи – підприємці) партнерами, що побудована на принципах рівності партнерів та узгодженості їхніх інтересів, при реалізації яких можливості обох партнерів об'єднуються. Передбачений відповідний розподіл ризиків, відповідальності та отримання кінцевого результату, можливості взаємовигідної співпраці на довгостроковій основі.

Законом України «Про державно-приватне партнерство» передбачено, що державно-приватне партнерство застосовується в таких сферах: пошук, розвідка родовищ корисних копалин та їх видобування, виробництво, транспортування й постачання тепла та розподіл і постачання природного газу, будівництво та експлуатація автострад, доріг, залізниць, машинобудування, охорона здоров'я, оброблення відходів, управління нерухомістю тощо.

Об'єктами державно-приватного партнерства, відповідно до Закону, є об'єкти, які перебувають у державній або комунальній власності. Такими об'єктами можуть бути існуючі, створювані або придбані об'єкти, при цьому наявні об'єкти не підлягають приватизації й перебувають у державній або комунальній власності на весь термін дії договору державно-приватного партнерства.

Сутнісними характеристиками державно-приватного партнерства є таке:

- 1) державно-приватне партнерство забезпечує потреби суспільства;
- 2) учасниками державно-приватного партнерства можуть бути державні й муніципальні органи влади, комерційні підприємства та некомерційні організації (товариства, об'єднання, організації соціального обслуговування);
- 3) права власності на державне майно не передаються в приватну власність;
- 4) учасники державно-приватного партнерства розділяють повноваження, відповідальність, інвестиції, ризики й вигоди;
- 5) державно-приватне партнерство у випадку інвестиційної та інституційної згоди може мати конкретну форму у сфері дії контрактних відносин.

Державно-приватне партнерство має певні ознаки, які відмінні від інших форм відносин між державою й бізнесом: довгостроковий термін угоди про партнерство (від п'яти до 50 років); спеціальні форми фінансування проектів (за рахунок приватного інвестування, спільне інвестування декількома учасниками); обов'язкова наявність конкурентного середовища (коли на кожен контракт або концесію відбувається боротьба між декількома потенційними учасниками); спеціальна форма розподілення відповідальності між партнерами (держава встановлює цілі проекту, а також визначає вартість і вимоги до проекту, а приватний партнер бере на себе розробку, фінансування, будівництво та експлуатацію, управління, реалізацію послуг споживачам).

Державно-приватне партнерство має такі форми: контракти, оренда, лізинг, концесія, угода про розподіл продукції, інвестиційний контракт, акціонування й дольова участь приватного капіталу в

державних підприємствах (спільні підприємства) [6]. На практиці часто використовують комбінації цих форм.

Виділяють такі моделі державно-приватних партнерств:

- модель оператора;
- модель кооперації;
- модель концесії;
- модель лізингу;
- модель договору.

Вибір моделі відбувається з урахуванням цілей, завдань і сфери партнерства. Однак деякі моделі розповсюджуються в окремих галузях, де вони можуть бути найбільш ефективними.

Так, «Модель оператора» характеризується чітким розподілом відповідальності між приватним партнером і державою при збереженні контрольної функції державою.

«Модель кооперації» реалізується через спільну проектну компанію держави та приватного інвестора. Об'єкт проекту – надання послуг, які важко надавати окремим об'єктам оподаткування й амортизаційних відрахувань.

«Модель концесії» використовують там, де передача власності від держави до приватного партнера законодавчо неможлива. Ця модель діє в галузях із довготривалим терміном реалізації проектів.

«Модель лізингу» найбільш широко використовують для будівництва громадських закладів.

«Модель договору» застосовують там, де інвестиції спрямовують на зниження поточних витрат та отриману економію зіставляють з інвестиційними затратами [7]. Насамперед, ця модель використовується в енергетиці.

Реалізація моделей відбувається такими механізмами:

– «Будівництво – управління – трансфер». Цей механізм найчастіше використовується в концесіях. Інфраструктурний об'єкт створюється концесіонером, який має право на його експлуатацію на термін, що достатній для окупності вкладених коштів, після чого об'єкт повертається державі. Концесіонер має право використання, але власником залишається держава.

– «Будівництво – володіння – управління – трансфер». У цьому механізмі приватний партнер отримує не лише право використання, але й володіння об'єктом протягом терміну угоди, після закінчення якого він передається державі. Цей механізм може використовуватися й у зворотному порядку: влада фінансує та споруджує інфраструктурний об'єкт і передає в довірче управління приватному партнеру з правом поступового викупу у свою власність.

– «Будівництво – трансфер – управління». Передбачає передачу об'єкта відразу після завершення будівництва в користування приватному партнеру, але без передачі йому права власності.

– «Будівництво – володіння – управління». Створений об'єкт після завершення терміну угоди не передається державі, а залишається в розпорядженні інвестора.

– «Будівництво – управління – обслуговування – трансфер». Відрізняється відповідальністю приватного партнера за утримання й поточний ремонт споруджених ним інфраструктурних об'єктів.

– «Проектування – будівництво – володіння – управління – трансфер». Він передбачає відповідальність приватного партнера за проектування та будівництво об'єкта.

– «Проектування – будівництво – фінансування – управління». За цим механізмом особлива увага приділяється фінансуванню, яке чітко обумовлюється.

Форми, у яких реалізуються ДПП, відрізняються високою відповідальністю, яку держава чи приватний сектор несуть за експлуатацію та технічне обслуговування, капітальні вкладення й поточне фінансування, комерційний ризик.

Сферами використання таких механізмів і моделей державно-приватного партнерства в Україні мають стати:

- транспорт – будівництво, експлуатація, обслуговування, упровадження систем управління рухом та багато інших проектів у різноманітних транспортних галузях уключно з міським транспортом;
- житлово-комунальне господарство – обслуговування населення, експлуатація комунальних мереж, прибирання вулиць, вивіз й утилізація сміття;
- екологія – створення, обслуговування та розвиток міських і заміських парків з правом експлуатації природних ресурсів й отримання доходів від організації екологічного туризму;
- нерухомість – будівництво, експлуатація суспільних будівель та муніципального житла в обмін на право забудови й участь у комерційних проектах;

- громадський порядок і безпека – забезпечення порядку в транспорті та громадських місцях, які обслуговуються приватними компаніями, організація й обслуговування стоянок автотранспорту;
- телекомунікації – створення телекомунікаційної інфраструктури та надання послуг споживачам;
- фінансовий сектор – залучення приватних страхових компаній у сферу обов'язкового соціального страхування й державного пенсійного забезпечення;
- освіта – будівництво та обслуговування шкіл й інших установ приватними компаніями, отримання права забудови та розвитку навколишніх територій.

Висновки й перспективи подальших досліджень. Отже, розглянувши сутність та особливості державно-приватного партнерства в контексті актуальних проблем сучасної економіки України, можемо стверджувати, що причинами необхідності активізації державно-приватного партнерства є:

- нова оцінка ролі держави, що здійснює функції управління й виробництво послуг;
- об'єктивна необхідність пошуку конструктивних рішень із розвантаження бюджетів за допомогою спільних зусиль органів влади та підприємницької ініціативи;
- постійне корегування поглядів на соціальні послуги населенню й організація їх виконання, яке потребує кооперації з приватним сектором;
- тенденції подолання існуючих поглядів на те, що приватні підприємства першочерговими мають економічні цілі та не несуть соціальної й суспільно-політичної відповідальності;
- реалізація аутсорсингу як механізму передачі функцій із державного на суспільний рівень.

Факторами впливу на вибір механізмів реалізації базових моделей державно-приватного партнерства є:

- інституційна основа підтримки проектів державно-приватного партнерства. Для успішної реалізації проектів ДПП, крім чіткого розподілу повноважень, потрібно детально визначити умови ведення переговорів із приватним інвестором;
- стабільне правове середовище та правова база. Стабільне законодавство і його нормативний розвиток мають сприйматися партнерами як норма й створювати базові умови для виконання зобов'язань;
- ефективна структура економіки та справедливий розподіл можливостей і ризиків. Основою ефективного розподілу прав, обов'язків і відповідальності між приватним партнером та державою є чітке формулювання цілей і завдань;
- прозорий та ефективний розподіл державних замовлень. Це чіткість державних замовлень і створення конкурентної ситуації для виконавців проекту з боку приватного бізнесу й розвитку конкурентних відносин;
- можливість чіткого підрахунку витрат і вигод проекту.

Таке врахування факторів дасть змогу відбутися комплексу умов, що призведуть до розвитку державно-приватного партнерства та зростання економіки України.

Джерела та література

1. Варнавский В. Г. Концептуальные экономические и правовые основы концессионной деятельности [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.Irex.ru/press/pub/polemika/13/var>.
2. Закон України Про державно-приватне партнерство [Електронний ресурс] / м. Київ 1 липня 2010 року N 2404-VI // Режим доступу : <http://www.president.gov.ua/>.
3. Заможне суспільство, конкурентоспроможна економіка, ефективна держава [Електронний ресурс] / Програма економічних реформ на 2010–2014 роки. – Режим доступу : <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/n0004100-10>.
4. Програма розвитку інвестиційної та інноваційної діяльності в Україні [Електронний ресурс] – Режим доступу : <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/389>.
5. Щодо розвитку державно-приватного партнерства як механізму активізації інвестиційної діяльності в Україні [Електронний ресурс] / Аналітична записка Національного інституту стратегічних досліджень при Президентові України. – Режим доступу : <http://www.niss.gov.ua/articles/816/>.
6. Ukraine – Private Infrastructure Projects – The World Bank & PPIAF [Elektronik resourse]. – Mode of access : <http://ppi.worldbank.org/explore/ppi>.
7. Private Participation in Infrastructure Database Expanded methodology [Elektronik resourse]. – Mode of access : <http://ppi.worldbank.org/documents.pdf>.
8. European Economic Recovery Plan [Elektronik resourse] / European Comission. – Mode of access : http://ec.europa.eu/economy_finance/publications/publication13504_en.pdf
9. Joint Technology Initiatives. Public – Private Partnerships in EU Research [Elektronik resourse] / European Comission. European Communities. 2008. – Mode of access : ftp://ftp.cordis.europa.eu/pub/fp7/docs/jtis-brochure_en.pdf

10. Green Paper on Public-Private Partnerships and Community Law on Public Contracts and Concessions. – Brussels, 30.04.2004. – P. 3.
11. Delmon J. Private Sector Investment in Infrastructure: Project Finance, PPP Projects and Risk. The World Bank and Kluwer Law International, 2009. – P. 7.
12. Public – Private Partnerships for research and innovation: A evaluation of Australian Experience [Elektronik resource] / P.: OECD. 2004. – Mode of access : <http://www.oecd.org/dataoecd/49/16/25718007.pdf>

Сурьяк Алла. Необходимость и механизмы реализации базовых моделей государственно-частного партнерства. В статье рассмотрено государственно-частное партнерство как важная, подтвержденная мировой практикой форма сотрудничества государства и частного бизнеса. Обоснована необходимость активизации государственно-частного партнерства в Украине и предложен механизм реализации базовых моделей государственно-частного партнерства для развития экономики.

Ключевые слова: государственно-частное партнерство, модели государственно-частного партнерства, механизм реализации государственно-частного партнерства, факторы реализации государственно-частного партнерства.

Suriak Alla. Necessity and Implementation Mechanisms of Public-private Partnership Basic models. The article deals with public-private partnerships as advanced, proven international practice form of cooperation between the state and private business. The necessity of intensification of public-private partnership in Ukraine and proposes mechanisms for implementing basic models of public-private partnership for economic development.

Key words: public-private partnership, model of public-private partnership, mechanisms for implementing public-private partnerships, factors enhance public-private partnerships.

РОЗДІЛ II

Економіка й управління національним господарством

УДК 338.1

Грицюк Наталія – асистент кафедри економіки
та безпеки підприємства Східноєвропейського
національного університету імені Лесі Українки

Формування та механізм стратегії розвитку підприємств на засадах податкової політики

Сьогодні концепція стратегічного планування є парадигмою управління підприємства. У статті представлено методологічні підходи та практичні рекомендації щодо формування й побудови ефективної стратегії розвитку на засадах податкової політики підприємств. Розроблено модель формування стратегії розвитку та наслідки впливу на економіку.

Ключові слова: податкова політика, стратегія підприємства, стратегія розвитку, оптимізація оподаткування, мінімізація податків, ухилення від сплати податків, бездоганна ділова репутація.

Постановка наукової проблеми та її значення. Умови ринкового середовища формують нові вимоги до підприємства, що обумовлюється не тільки наявністю конкуренції та високими вимогами до якості товарів, але й необхідністю швидкого реагування на зміни ринкового середовища. Успіх підприємства залежить від здатності передбачити й вчасно відреагувати, змінюючи структуру виробництва та управління, розробити й виробити нові види продукції, правильно спланувати обсяг виробництва товарів, інвестувати капітал та отримати прибуток, щоб досягнути ефективності й забезпечити довгостроковий розвиток підприємства. Успішний довготривалий розвиток можливий лише за умови визначених цілей і конкретних способів їх досягнення. Одним із важливих етапів розвитку підприємства в ринкових умовах є вибір стратегії.

У кризовому становищі підприємству важко знайти фінансові ресурси для відновлення підприємства, актуальним постає питання пошуку фінансових коштів, невілювання негативних чинників і посилення своїх можливостей.

Аналіз досліджень цієї проблеми. Концепція формування стратегії підприємства, що досліджується вітчизняною наукою, ґрунтується на фундаментальних працях таких учених, як І. Ансофф, А. Чандлер, К. Ендюс, М. Портер, Г. Мінцберг, Б. Хендерсон, С. Шоффлер, Д. Міллер та ін. Серед вітчизняних науковців, які займалися дослідженням стратегій розвитку підприємства, на увагу заслуговують праці А. І. Бутенко, В. І. Гринчуцького, С. В. Ковальчук, Є. В. Крикавського, О. Є. Кузьміна, Л. Г. Ліпич, О. В. Мороза, О. Б. Моргулець, О. М. Сумець, З. Є. Шершньова й ін. У дослідженнях вищеназваних авторів висвітлено методологічні підходи до розробки системи вивчення ринку, цінової та товарної політики, формування стратегій і прогнозування. Однак низку питань щодо взаємозв'язку між стратегіями розвитку та податковою політикою не розглянуто.

Мета й завдання статті полягає в розробці методологічних підходів і практичних рекомендації щодо формування й побудови ефективної стратегії розвитку на засадах податкової політики для підприємств.

Досягнення поставленої мети зумовило необхідність розробити модель формування стратегії розвитку на засадах податкової політики та оцінити її наслідки впливу на економіку.

Виклад основного матеріалу й обґрунтування отриманих результатів дослідження. Процес прийняття рішень щодо формування стратегічного розвитку підприємства на засадах податкової політики доцільно розділити на три етапи – стратегічне, тактичне та операційне планування.

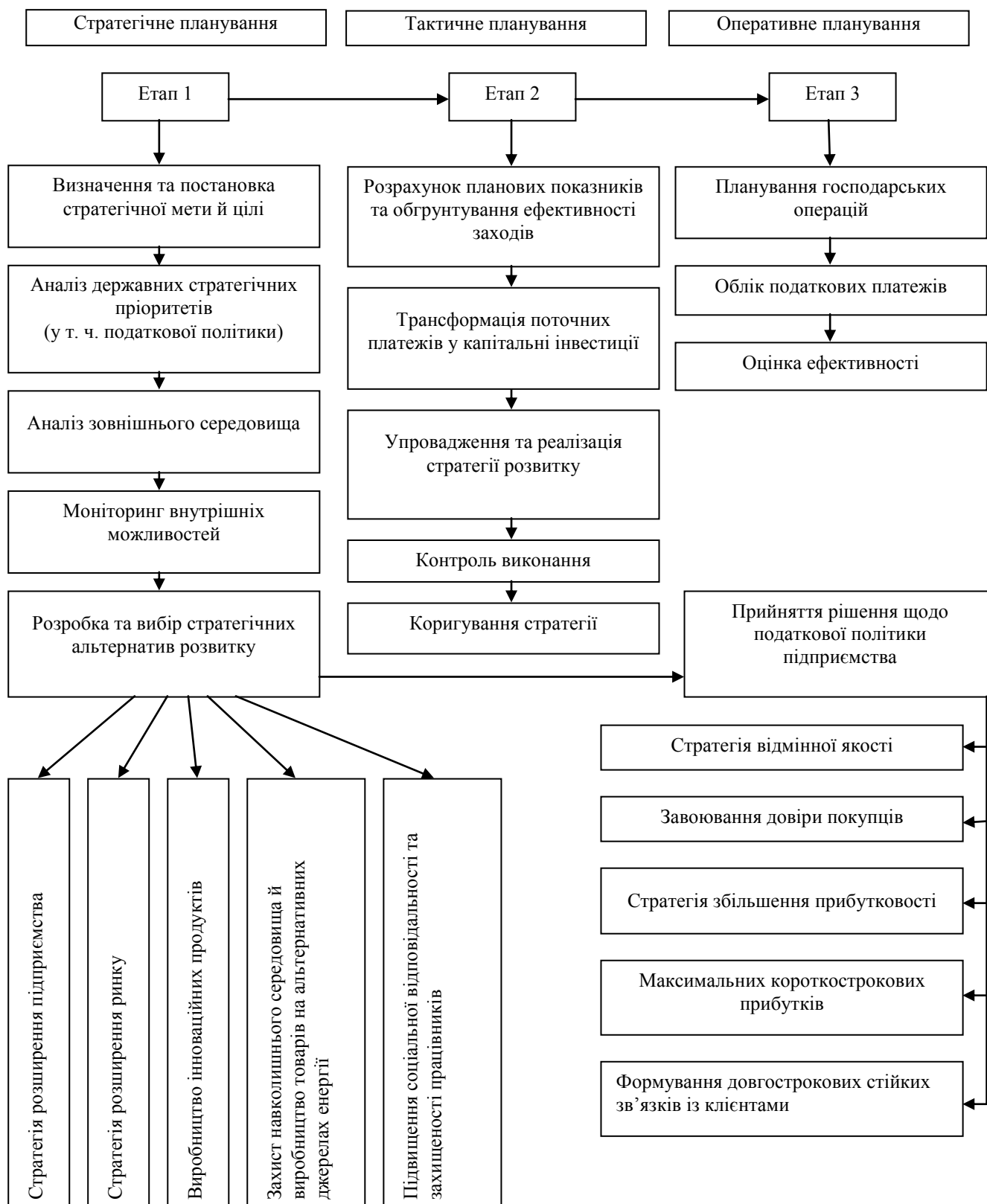


Рис 1. Модель формування та реалізації стратегії розвитку підприємства на засадах податкової політики

На першому етапі слід визначити ціль і мету діяльності, провести аналіз державних стратегічних пріоритетів розвитку та зовнішнього середовища в цілому й порівняти їх із внутрішніми можли-

востями підприємства, на основі чого – визначити стратегічну альтернативу розвитку підприємства, яка доповнюватиме загальнодержавні цілі та реалізуватиме внутрішні.

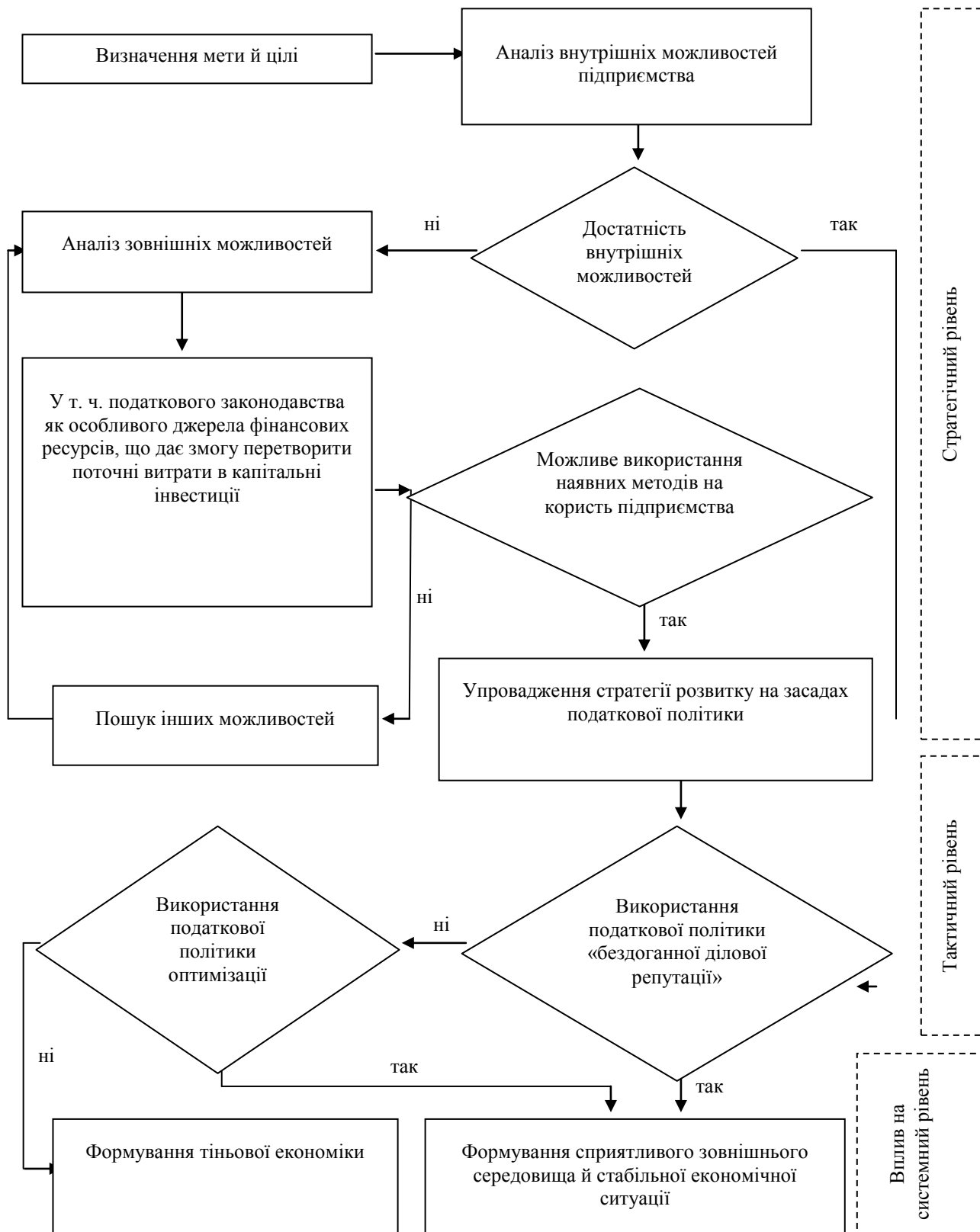


Рис. 2. Алгоритм формування стратегії розвитку підприємства на засадах податкової політики та її вплив на зовнішнє середовище

На другому етапі доречно конкретизувати дії, спланувати та реалізувати, здійснити контроль за виконанням і скоригувати – у випадку необхідності.

Стосовно третього етапу, то до нього відносять дії з оперативного планування, власне господарських операцій та обліку їхніх податкових платежів.

Ця модель відображає комплекс стратегічних й оперативних заходів, кожен із яких підпорядкований єдиній меті, цілям і завданням, пов'язаним із реалізацією стратегії розвитку на основі податкової політики, а її використання дасть можливість підприємству досягнути поставлених цілей.

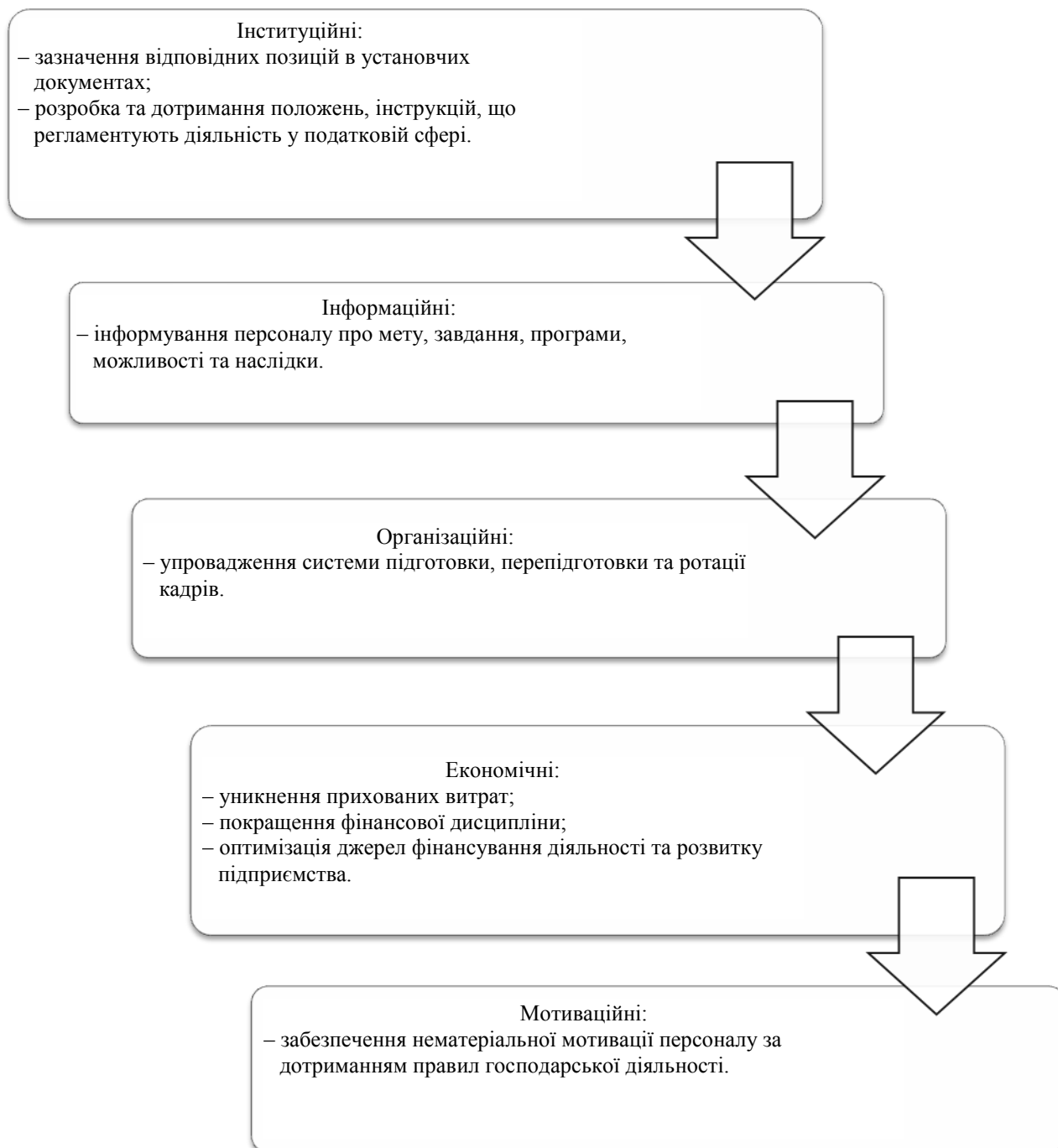


Рис 3. Заходи покращення податкової дисципліни підприємства та послідовність їх реалізації

Послідовність процесу формування стратегії розвитку на засадах податкової політики підприємства на першому етапі можна зобразити як алгоритмічний підхід. Тому розроблено алгоритм

прийняття рішення представлений у вигляді загальної послідовності кроків, властивих логіці поетапної реалізації стратегічних цілей розвитку суб'єкта господарювання (рис. 5).

Послідовність кроків на другому етапі реалізації стратегії розвитку підприємства представлено на рис. 3, що передбачає використання вітчизняними підприємствами зваженої податкової політики, послідовне використання системної сукупності методів і засобів впливу на структурні елементи.

Реалізація зазначених заходів потрібна для реформування організаційної структури управління. Це потребує внесення змін в установчі документи, чіткого дотримання правил, інструкцій і положень, розроблених у податковій сфері. Мета організаційних заходів – започаткування практики податкової дисципліни підприємства.

Одержання економічного ефекту від реалізації стратегії розвитку на засадах податкової політики перебуває в площині трансформації поточних витрат у капітальні інвестиції в розвиток підприємства, ринку, технологій, зменшення часу на прийняття обґрунтованих управлінських рішень.

Стратегії розвитку підприємства на засадах податкової політики передбачає трансформацію поточних витрат підприємства у капітальні інвестиції за рахунок можливостей, передбачених податковим законодавством, та одержання позитивного економічного ефекту не лише підприємством, але й у цілому для суспільства. Послідовність і прогноз розвитку наслідків відображено на рис. 1.

У якості моделі ланцюга етапів розвитку підприємства на засадах податкової політики запропоновано дворівневу систему, що відображає динаміку співпраці керуючого центру стратегічної діяльності підприємства з органами державної влади. Співпраця відбувається упродовж 3-х етапів розвитку (розвиток підприємства, розвиток суспільства, синергетичний розвиток підприємства й суспільства).

На рис. 5 описано модель розвитку підприємства та створення економічної доданої вартості. Відомо, що найбільше на відтворення економічних ресурсів впливає показник рентабельності, саме тому важливим питанням постає формування стратегії й підвищення рентабельності підприємств. Стратегія повинна обиратися залежно від рівня розвитку, розміру та фінансових можливостей підприємства.

Актуальним постає питання регулювання конфліктів у процесі формування стратегії підприємства й основних пріоритетів розвитку економіки, що дасть змогу сконцентрувати зусилля та направити розвиток підприємств у потрібному руслі й забезпечить синергетичний ефект. Інструментом досягнення потрібного ефекту є податкова політика держави, використання її можливостей вважається якраз-таки підтримкою цієї політики (рис. 5).

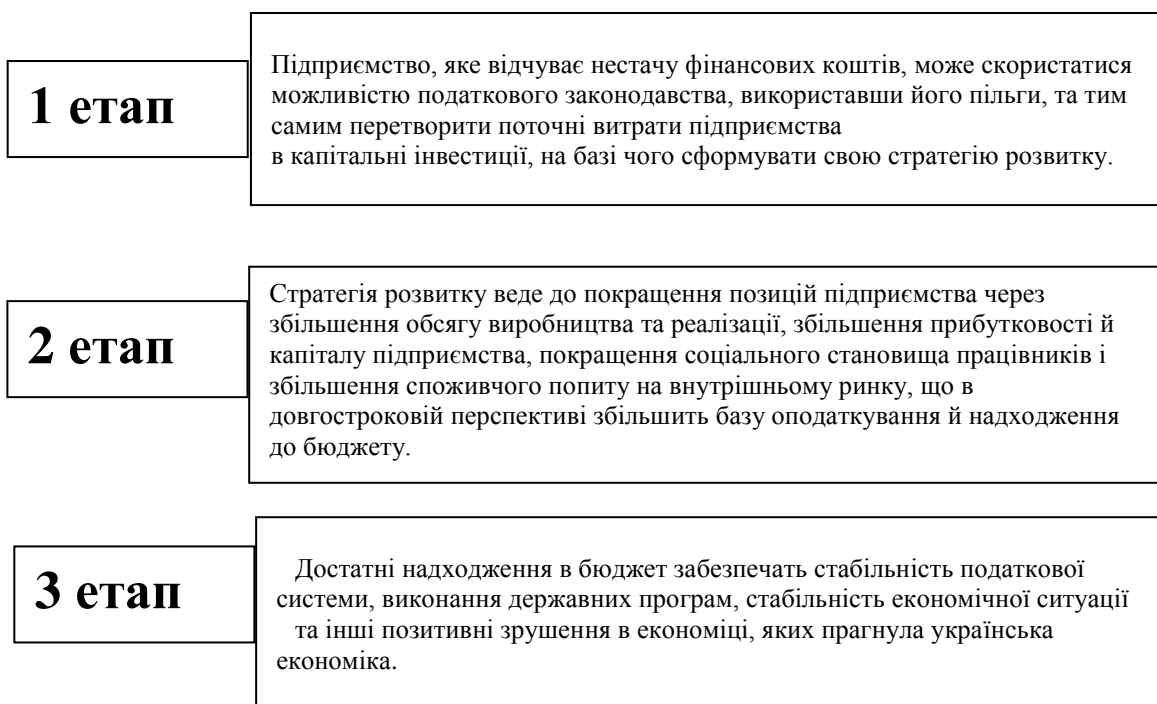


Рис. 4. Прогноз розвитку наслідків податкової політики підприємства



Рис. 5. Модель ланцюгового впливу податкової політики оптимізації на стратегію підприємства та економіку регіону

У процесі співпраці та дотримання спільної мети розвитку, надмірна адміністрація податків утратить свою актуальність, що дасть змогу зменшити витрати на контроль, збільшити – на інвестиційні проекти й підтримку підприємницької діяльності, покращить відносини між контрагентами ринку (рис. 6.)

У процесі співпраці та дотримання спільної мети розвитку, надмірна адміністрація податків утратить свою актуальність, що дасть змогу зменшити витрати на контроль, збільшити на інвестиційні проекти й підтримку підприємницької діяльності, покращить відносини між контрагентами ринку (рис. 6.)

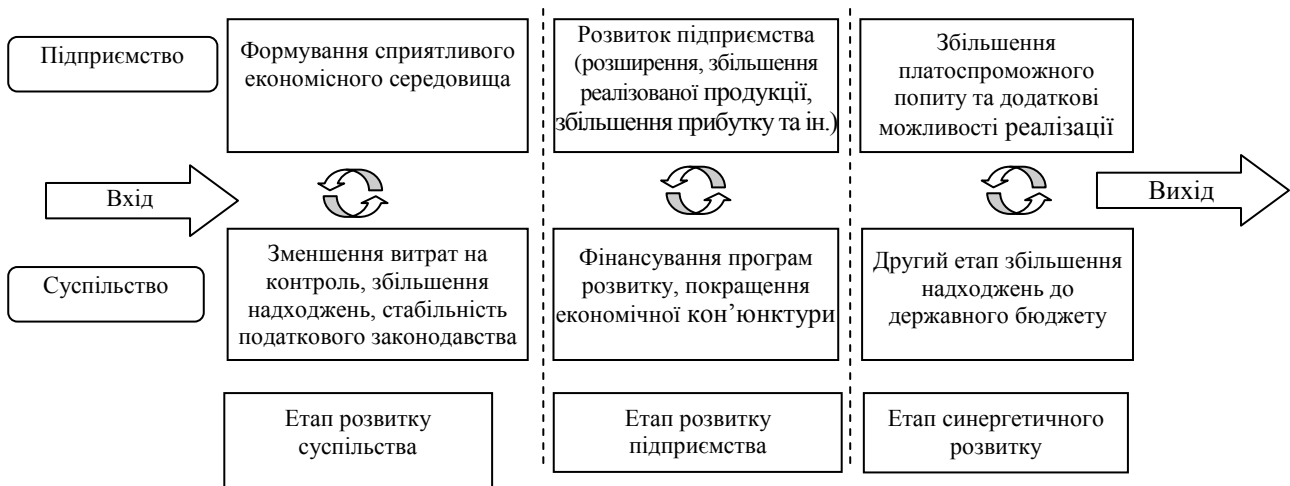


Рис. 6. Модель ланцюгового впливу податкової політики «бездоганної ділової репутації» на стратегію підприємства та економіку регіону

На податкову політику макрорівня цей вплив відбувається двома етапами:

1 етап – зменшення обсягу суспільних послуг, оскільки не всі заходи можуть бути профінансовані та їх здоров'я за рахунок витрат на обслуговування додатково залучених кредитних коштів державного бюджету.

2 – збільшення податкового тиску на економіку, оскільки додаткові витрати потребують додаткових коштів.

Це ще раз підкреслює необхідність і правильність ведення підприємством податкової політики оптимізації. Економіст та практик Ф. Руссо вважає: «люди в нашій країні все-таки повинні переглянути свої підходи до сплати податків і бути більш чесними з державою. Українцям потрібно врахувати те, що сплата податків – це правильний крок, оскільки ми живемо в економічному суспільстві, де послуги мають свою ціну, а держава утримує школи, лікарні, правоохоронні органи й ін. Але населення не хоче платити податки, а потім дивується, чому не відремонтовані дороги. Люди повинні платити стільки, скільки цього потребує закон» [1, с. 30].

Основні принципи податкової політики підприємства:

1. Стратегічність, основна мета – соціальний-економічний розвиток суспільства; урахування стратегічних цілей розвитку суспільства, держави та, зокрема підприємства;
2. Системність, податкова політика підприємства – це складова частина бюджетно-податкової системи держави;
3. Реальність операцій – при здійсненні податкового планування потрібно забезпечувати відповідність форми документування операцій до їх фактичного змісту.

Висновки та перспективи подальшого дослідження. Отже, запропонована стратегія розвитку підприємства на засадах податкової політики спрямована на досягнення довгострокового позитивного ефекту як для підприємства, так і для інтересів національної економіки в цілому.

Необхідне створення цивілізованої податкової системи на мікрорівні, в основі якої лежать податкове планування й податкова оптимізація. Це неможливо без зміни ставлення, що склалося в суспільстві, до ухиляння від сплати податків, без законодавчого припинення розповсюдження через засоби масової інформації, Інтернет, видавництва та інші джерела матеріалів, що пропагують схеми ухилення від сплати податків і ліберальне ставлення до такого виду діяльності.

Джерела та література

1. Алексеенко Инна. Лучшие финансисты-2010 / Инна Алексеенко // Эксперт : укр. деловой журн. – № 26 (265). – 2010. – С. 28–30.

Грицюк Наталья. Формирование и механизм стратегии развития предприятий на основе налоговой политики. Сегодня концепция стратегического планирования является парадигмой управления предприятия. В статье представлены методологические подходы и даются практические рекомендации по формированию и построению эффективной стратегии развития на основе налоговой политики предприятий. Разработана модель формирования стратегии развития и последствия воздействия на экономику.

Стратегия развития предприятия на основе налоговой политики предусматривает трансформацию текущих расходов предприятия в капитальные инвестиции за счет возможностей, предусмотренных налоговым законодательством, и получение положительного экономического эффекта не только предприятием, но в целом для общества.

Обоснованы основные причины, которые делают невозможным внедрение стратегии, а именно сформированного общественного мнения относительно уклонения от уплаты налогов и либеральное отношение к пропаганде такого рода информации, теневая экономика, которая возникает в результате первой и становится причиной незрелой экономики, а также негативного делового климата.

Ключевые слова: налоговая политика, стратегия предприятия, стратегия развития, оптимизация налогообложения, минимизация налогов, уклонение от уплаты налогов, безупречная деловая репутация.

Grytsyuk Natalia. Formation and Mechanism Enterprise Development Strategy that Based on Taxes Policy. The concept of strategic planning is a paradigm of enterprise management nowadays. The article presents the methodological approaches and practical recommendations on the formation and construction of an effective development strategy based on the tax policies of enterprises. Describe how model of strategy consequences for the economy.

Enterprise development strategy based on tax policy transformed the running costs of the enterprise in capital investments, wish using the opportunities tax policy and getting positive economic impact, not only enterprise, but for the whole society.

Substantiated the main reasons that make it impossible to implement a strategy, first of all, the formation of public opinion on tax evasion and liberal attitude towards and promotion of such information, and the second is the shadow economy, which arises as a result of the first and becomes reason illegal economy and negative business climate.

Key words: tax policy, business strategy, development strategy, tax optimization, minimizing taxes, tax evasion, impeccable business reputation.

Сучасний стан та перспективи розвитку ринку послуг України

У статті розглянуто сучасний стан сфери послуг та її важливість в економіці країни. Зосереджено увагу на послугах, які найбільше потерпають від загальноекономічної кризи та на послугах, які зберігають стабільність із найменшими втратами. Приділено увагу тенденціям становлення та перспективам розвитку ринку послуг в Україні. У статті також розглянуто потенціал для розвитку міжнародної торгівлі послугами.

Ключові слова: сфера послуг, становлення сфери послуг, перспективи розвитку сфери послуг.

Постановка наукової проблеми та її значення. Сфера послуг сьогодні – це одна з найперспективніших галузей економіки, що швидко розвивається. В Україні ринок послуг формувалася відповідно до вимог централізованої, планової системи господарювання, тривалий час фінансувалася державою за залишковим принципом. Зі здобуттям незалежності країна отримала у спадок сформовану структуру ринку послуг, основними суб'єктами якого були державні спеціалізовані підприємства – «будинки побуту», комбінати побутового обслуговування житла тощо, які надавали відповідні послуги для населення. Більшість підприємств побутового обслуговування зосереджувалася в містах. Ринок послуг цілком монополізовано державою, а надання багатьох видів послуг населенню не вважалося престижним. Заробітна плата працівників цієї сфери була нижчою, ніж у провідних галузях народного господарства, тому кращі фахівці, як правило, не затримувались у ній.

Із формуванням в Україні ринкової економіки розпочався й розвиток підприємництва. Однак загальноекономічна криза, що охопила народне господарство, значно ускладнила цей процес. На початку XXI ст. підприємства державної, комунальної форм власності продовжують домінувати на ринку послуг (оздоровчі, освітні, житлово-комунальні послуги тощо). Однак у країнах із розвинутою ринковою системою господарювання основою ринку послуг є малі підприємства, засновані на приватній власності.

Аналіз досліджень цієї проблеми. Зростаюча роль ринку послуг у світовій економіці характеризує підвищений інтерес учених-економістів до теоретичних і практичних аспектів розвитку сфери послуг.

В Україні сьогодні існує незначна кількість досліджень та публікацій щодо проблем становлення й перспектив розвитку сфери послуг. Серед українських і закордонних учених увагу до проведення таких наукових досліджень приділяють В. Апопій [1], І. Бойко, Т. Бушменко [7], М. Окландер, Р. Заблудська, А. Войчак, Є. Голубков, Л. Співак [6], В. Захожай, О. Моргулець [4] й інші. З огляду на неповноту охоплення цих наукових питань можна стверджувати про важливість і перспективність дослідження ролі та тенденцій розвитку сфери послуг в економіці України.

Мета й завдання статті. Актуальність і невідкладність розв'язання проблем становлення й розвитку сфери послуг України спричинить потребу окреслити коло цілей щодо дослідження теоретичних питань стосовно економічної сутності послуги в сучасних умовах господарювання.

Виклад основного матеріалу й обґрунтування отриманих результатів дослідження. Нині найгірше становище на ринку послуг пралень і хімчисток України. Із розвитком фінансової кризи, що розпочалась у 2008 р., обсяги робіт зменшилися на 25–30 %, а деякі замовники урізали свої витрати на чистоту наполовину. Негативний вплив на бізнес цих підприємств спричинила часткова відмова від їхніх послуг ресторанних мереж і салонів краси, які пояснюють свою економність зниженням відвідуваності закладів і підрахунками, що дешевше витратитися на устаткування й установити свої пральні машини. У сегменті приватних замовлень справи набагато гірші. Віддавати речі в прання відповідним закладам зараз готові на 70 % клієнтів менше, ніж у докризовий період [6]. Ураховуючи цю тенденцію, усе більше підприємств замислюються про доцільність підтримки такого напрямку, тим більше, що воно передбачає наявність приймальних пунктів, утримання яких обходиться все дорожче.

На другому місці за збитками перебуває ринок послуг ремонтних майстерень. На сьогодні в багатьох ремонтних майстернях справи давно йдуть не кращим чином, особливо якщо врахувати

той факт, що деякі виробники збільшили терміни гарантійного обслуговування до трьох років. Після закінчення цього часу споживачі все частіше вважають за краще купувати нові прилади, а не ремонтувати застарілі моделі. Отже, річний обсяг цього ринку не перевищує 40 млн грн, що не так багато, як хотілося б підприємцям. Виняток становлять хіба що компанії, яким удалося отримати значних корпоративних клієнтів (кафе, готелі й ін.) або досягти статусу авторизованого сервісного центру, проте таких існує невелика кількість [2].

Не в найкращому стані й ресторанний ринок України. Фінансова криза, передусім, ударила по представниках середнього класу – основних відвідувачів піцерій, кав'ярень, барів. До фінансової кризи український ресторанний ринок зростав за рахунок закладів нижнього та середнього цінкових сегментів. Кількість таких ресторанів щороку збільшувалася на 20–30 %. Однак наприкінці 2008 р. недорогі заклади під кризовим тиском почали закриватися [6].

Із найменшими втратами з кризи виходять заклади, що належать до великих ресторанних мереж і груп, що мають резерв для підтримки життєдіяльності малоприбуткових проєктів. Також вижили заклади, менеджмент яких орієнтований на клієнта, а не на високий прибуток. Якість кухні та рівень сервісу інших ресторанів різко знизилися через скорочення витрат за рахунок переходу на низькоякісну сировину з одночасним підвищенням цін.

Найменше криза вплинула на приміські ресторани великих міст, які, незважаючи на явне посилення конкуренції, процвітають. У передмістях мегаполісів відкриваються ресторани середнього й високого цінкових сегментів.

Не оминула криза й ринок салонів краси. Скорочення сімейних бюджетів українців істотно зменшило кількість їхніх відвідувачів. Нечисленні клієнти стали більш ретельно підходити до вибору послуг. Власники косметичних закладів скаржаться, що цей удар по їхньому бізнесу може стати нищівним. Традиційною причиною зменшення числа клієнтів експерти називають фінансову кризу, через яку дехто з постійних клієнтів скоротив кількість своїх візитів або зовсім відмовився від них. У салонах краси відзначають, що ситуація може стати ще гіршою, якщо вони підвищать свої розцінки, а це – неминуче. За прогнозами експертів, усі ці чинники приведуть значну кількість салонів краси на межу виживання [2].

У такому самому стані перебуває ринок корпоративного страхування. Економічний спад 2009 р. провокує його переділ. Щоб утримати підприємства, які продовжують страхувати своїх співробітників, страховики планують знижувати вартість полісів, зменшувати обсяг покриття й пропонувати додаткові послуги. Експерти виділяють дві причини занепаду. Головна – загальне зменшення числа працюючих у нашій країні, які разом із робочим місцем автоматично втратили оплачувані підприємствами поліси страхування життя. Друга причина скорочення страхування – абсолютна економія, якою скористалася майже вся вітчизняна промисловість. Передчуваючи звуження корпоративного ринку, страховики почали переділ його залишків. Уже зараз більшість із них відмовляються від спеціалізації на конкретних галузях і роблять ставку на нових клієнтів, яких залучатимуть перевіреними методами, головний із яких – економія. За найоптимістичнішими прогнозами, страховики матимуть в обслуговуванні до 80 % підприємств, які ще не відмовилися від продовження страховок, песимісти пророкують охоплення 40–50 % компаній [3].

Щодо ринку послуг телефонії України, то він залишається в стабільному стані, але влада міст і райцентрів усе ж вважає за необхідне підвищити вартість абонентської плати за користування стаціонарними телефонами. Після збільшення абонентської плати оператори місцевого зв'язку практично вийдуть на рівень собівартості, що дасть їм можливість хоча б частково компенсувати недоотримані через нестабільність валютного курсу доходи за міжнародний зв'язок. Представники компаній заявляють, що вони істотно втрачають на необхідності переведення коштів із гривні у тверду валюту, якою розраховуються з міжнародними операторами [5].

Найперспективніший напрям розвитку сучасного ринку послуг в Україні – туристичний бізнес. Україна посідає одне з помітних місць у світі щодо наявності унікальних туристичних та культурно-рекреаційних ресурсів.

Водночас туризм в Україні ще не набув пріоритетного становища. Це пов'язано з відсутністю інтегрованої системи взаємозв'язків між усіма видами економічної діяльності, зокрема між транспортом, промисловістю, сільським господарством, будівництвом, медициною, культурою тощо. Ефективний розвиток туристичної галузі тісно пов'язаний зі сферою розгалуженої транспортної

інфраструктури, адже транспортні послуги відіграють визначальну роль у переміщенні людських, грошових, товарних потоків [6].

Необхідна умова розвитку туризму в Україні – ефективне функціонування готельної індустрії, що дає близько 60 % усіх доходів від туризму. На сьогодні розвиток індустрії готельного бізнесу в Україні гальмується низкою зовнішніх і внутрішніх факторів. Тому важливою видається зміна структури галузі, зокрема поява висококатегорійних готелів у складі мережі й малих готелів сімейного типу.

Економічний спад вплинув також на готельний ринок України. Як вважають експерти міжнародної консалтингової компанії «Knight Frank», унаслідок скорочення кількості туристів уже в кінці 2008 р. учасники ринку відчули зниження попиту, а у 2009 р. на ринку зафіксовано рекордне зменшення заповнюваності й прибутковості готелів. За підрахунками фахівців, порівняно з аналогічним періодом минулого року, завантаження великих готелів, незважаючи на дефіцит готельних номерів в Україні, скоротилося з 80–95 % до 45–50 %, а прибутковість одного номера – майже на 13 % [6]. Усупереч економічному спаду, надія на краще залишається. Так або інакше готельний дефіцит в Україні буде ліквідований, а тому готельєри вже зараз шукають нові шляхи просування своїх продуктів [2].

Не в найгіршому стані перебуває ринок реклами завдяки своїм перспективам. Але сьогодні неможливість спрогнозувати обсяг продажу на наступний рік і невизначеність із курсом гривні змушують багато компаній оптимізувати витрати на просування. Чимало рекламодавців визнають, що скорочуватимуть бюджети, перерозподіляючи вкладення в доступніші та ефективніші, на думку рекламодавця, види комунікації. Рекламні агенції, намагаючись утримати клієнтів, пропонують нові технології просування. Однак клієнти поки що не ризикують іти на рекламні експерименти. Більшість традиційних технологій вичерпали себе, зусилля нав'язливої реклами призвело до падіння продуктивності повідомлень. Однак рекламодавець в Україні поки лише придивляється до нових форматів. Утім, спеціалісти, котрі просувають нові види реклами, налаштовані оптимістично [8].

У подібному стані перебуває ринок маркетингових послуг. Згідно з дослідженням на цьому ринку, у зв'язку з економічною кризою близько 80 % компаній скорочують бюджети на маркетинг або планують це зробити в нинішньому році. У деяких сферах бізнесу (наприклад будівництво, банківська справа, автовиробництво, страхування, туризм) зниження витрат іноді досягає 100 % [6]. Навіть фармацевтичний сектор, який завжди демонстрував один із найнижчих коефіцієнтів еластичності попиту, за ціною відмовляється від використання багатьох маркетингових інструментів, які були ефективні в минулому. Криза активно стимулює психологічну готовність керівників багатьох підприємств переходити на нові нестандартні для України методи роботи, що, звичайно, сприятиме появі нових можливостей для розв'язання важливих стратегічних завдань. І подолати всі фінансові негоди вдасться тільки тим учасникам ринку, які зуміють правильно розставити пріоритети й грамотно вибудувати свою маркетингову політику [2].

Найкращий стан на сьогодні на ринку послуг автозаправок України. Перспективи тут є, причому не тільки за рахунок будівництва нових АЗС, але й реконструкції та переобладнання старих об'єктів. Експерти стверджують про подальшу концентрацію бізнесу в руках великих мереж, хоча повне розділення ринку серед них навряд чи відбудеться, оскільки невелика кількість успішних власників АЗС залишиться у великих містах, а в нинішній ситуації чекати швидкого приходу мереж у маленькі населені пункти не доводиться [3].

Телекомунікаційний ринок – один із найперспективніших і швидко зростаючих напрямів галузі зв'язку України. На сьогодні система телекомунікацій в Україні перебуває на шляху швидкого розвитку, що в цілому орієнтоване на інтеграцію української системи зв'язку у світову як рівноправного партнера. Однією з галузей зв'язку, що бурхливо розвивається, вважаємо мобільний зв'язок. Мобільний зв'язок сьогодні – одна з наймогутніших рушійних сил в індустрії телекомунікацій.

Прибутки від мобільного зв'язку зараз перевищують прибутки від міжнародного зв'язку в стаціонарних телефонних мережах, а в майбутньому ця різниця обіцяє зрости ще більше. У деяких країнах ємність мереж стільникового зв'язку вже перевищила аналогічний показник для стаціонарних мереж. Високі темпи розвитку стільникових мереж спостерігаються й в Україні, випереджаючи темпи росту в Західній Європі, яка ще у 2009 р. практично наблизилася до 100-відсоткового насичення ринку [6].

Серед традиційних фінансових послуг перспективним вважають розвиток синдикованого кредитування, при якому великі за обсягом кредитні операції здійснює банківський синдикат, що об'єднує

декілька банківських установ. Синдиковане кредитування реального сектору економіки експерти розглядають як один із найперспективніших напрямів розвитку вітчизняного ринку фінансових послуг. Мета синдикованого кредитування – прагнення зробити кредитні історії українських компаній публічними, забезпечити доступ широкого кола інвесторів до фінансування підприємств із динамічним розвитком.

Також перспективним вважається розвиток в Україні лізингової, франчайзингової та консалтингової діяльності. Останніми роками значно розширився контингент населення, який є потенційним споживачем соціальних послуг за рахунок появи нових форм соціального благополуччя. Однак сучасний рівень розвитку системи соціальних послуг, якість та види послуг, їх доступність для населення значно відстають від потреби людей. Тому можна сказати, що надання соціальних послуг – перспективний і водночас зникаючий вид послуг [6].

Неефективність системи соціальних послуг, зокрема, засвідчує її надмірна централізація, тенденція до концентрації послуг у стаціонарних установах, відсутність стандартів якості послуг, нерациональна система фінансування. На думку Мінпраці, навіть в умовах подальшого нарощування обсягів фінансування цієї системи, однак при збереженні нинішніх підходів до управління нею, неможливо досягти головної мети – запропонувати людям справді якісні послуги, орієнтовані на їхні реальні потреби.

Нині назріла необхідність у глибоких структурних перетвореннях, упровадженні нової системи соціальних послуг – європейського зразка, яка, зокрема, передбачає поступове звільнення держави від функцій безпосереднього надавання соціальних послуг і передачу їх недержавним організаціям. Водночас за державою мають бути закріплені функції фінансування та контролю за використанням коштів.

Відносно обмеженою вважається частка України й у міжнародній торгівлі послугами. Відношення між експортом та імпортом послуг України складає 64,47 % до 35,53 % [6]. Водночас у країні є потенціал для розвитку міжнародної торгівлі послугами. Так, розвиток науки, технологій і висококваліфікована робоча сила – необхідні передумови для динамічного розвитку інформаційно-комунікаційних технологій, програмного забезпечення, електронної й мобільної торгівлі, які ґрунтуються на основі глобальної мережі Інтернет, що може відіграти роль «локомотиву розвитку», тобто простимулювати розвиток усєї національної економіки, забезпечити міцні конкурентні переваги на світових ринках. Слід також використати вигідне гео економічне положення країни для розвитку транспортної інфраструктури [2].

Слід зауважити, що розвиток експорту послуг України має стійку тенденцію до зростання не тільки в абсолютному вимірі, а й у відносних показниках. В економіці України вже набули розвитку деякі види послуг, такі як транспорт, торгівля, туризм, страхові, фінансові, ділові, послуги з ремонту.

Висновки та перспективи подальшого дослідження. Отже, можна зробити висновок, що внаслідок економічної кризи в Україні найбільше потерпають такі сфери послуг, як пральні та хімчистки, ремонтні майстерні, трохи краще становище має ресторанний ринок, ринок салонів краси й ринок корпоративного страхування, зберігають стабільність із найменшими втратами ринок телефонії, готельний ринок, ринок реклами та маркетингових послуг, а в стані процвітання перебуває ринок послуг автозаправок. Щодо перспективи розвитку сфери послуг України, то очевидним і закономірним є її залежність від своєчасного подолання загально економічної кризи.

Також розвиток сфери послуг в Україні потребує залучення додаткових інвестицій, у т. ч. іноземних. Залучення іноземного капіталу забезпечить не тільки надходження необхідних фінансових ресурсів, а й передових, технічно ефективних методів реалізації послуг, що сприятиме підвищенню їх якості, доступності, культури обслуговування та, у підсумку – підвищить конкурентоспроможність вітчизняних виробників послуг і значно зміцнить позиції України в міжнародному обміні послугами.

Джерела та література

1. Апопій В. В. Організація і технологія надання послуг : навч. посіб. / В. В. Апопій, І. І. Олексін, Н. О. Шуговська, Т. В. Фугало ; за ред. В. В. Апопія. – К. : ВЦ «Академія», 2006. – 312 с.
2. Демидова Л. С. Сфера услуг в постиндустриальной экономике / Л. С. Демидова // Мировая экономика и международные отношения. – 1999. – № 2. – С. 23–28.
3. Легорнев С. Ф. Что считать услугой ? / С. Ф. Легорнев. – М. : Знание, 1990. – 64 с.

4. Моргулець О. Б. Менеджмент у сфері послуг : навч. посіб. / О. Б. Моргулець. – К. : Центр учб. л-ри, 2012. – 384 с.
5. Мусатов Б. В. Товары и услуги населению / Б. В. Мусатов. – М. : Знание, 1986. – 64 с.
6. Співак Л. С. Формування ринку послуг в трансформаційній економіці : дис. ... канд. екон. наук : 08.01.01 / Л. С. Співак. – К., 2002. – 192 с.
7. Сфера услуг: менеджмент : учеб. пособие / кол. авт. ; под ред. Т. Д. Бурменко. – М. : КНОРУС, 2007. – 416 с.
8. Товары и услуги: проблемы управления / авт. кол. : А. В. Орлов [и др.]. – М. : Экономика, 1990. – 320 с.

Данилюк Татьяна. **Современное состояние и перспективы развития рынка услуг Украины.** В статье рассмотрено современное состояние сферы услуг и ее важность в экономике страны. В частности, изучено ухудшение состояния рынка услуг прачечных и химчисток, ремонтных мастерских, ресторанного рынка, рынка салонов красоты, корпоративного страхования и рынка услуг телефонии. Сосредоточено на перспективном направлении развития туристического бизнеса, рынка рекламы и рынка маркетинговых услуг. Уделено внимание тенденциям становления и перспективам развития рынка услуг автозаправок, телекоммуникационного рынка, синдицированного кредитирования, а также лизинговой, франчайзинговой и консалтинговой деятельности. В статье также рассмотрен потенциал для развития международной торговли услугами, в частности экспорта услуг.

Ключевые слова: сфера услуг, становление сферы услуг, перспективы развития сферы услуг.

Danyiuk Tetiana. **Current State and Prospects of Development of the Services Market in Ukraine.** The article deals with the role of the sphere of services and its importance in the country economy. In particular, the deterioration of the market for laundries and dry cleaners, repair shops, restaurant market, market beauty salons, corporate insurance market and telephony services. The emphasis is on the most promising development of tourism, market advertising and marketing services market. Attention is paid to assessing the status and perspectives of the market services development gas stations, telecommunications market syndicated lending and leasing, franchising and consulting activities. The article also discussed the potential for the development of international trade in services, in particular exports of services.

Key words: sphere of services, development of sphere of services, problems and perspectives of development.

РОЗДІЛ III

Економіка та управління підприємствами

УДК 330.341.1:336.02

Ігор Чуліна – кандидат економічних наук, доцент кафедри економіки та безпеки підприємства, Східноєвропейський національний університет імені Лесі Українки

Венчурне підприємництво: об'єкти, суб'єкти та проблеми функціонування в сучасних умовах

У статті досліджено об'єкти, суб'єкти та проблеми функціонування, управління й перспективи розвитку венчурних підприємств і фондів, шляхи «виходу» з бізнесу венчурних інвесторів у сучасних умовах господарювання. Визначено чинники прискорення розвитку венчурного підприємництва, які дають змогу започаткувати інноваційне підприємство з меншими накладними витратами.

Ключові слова: венчурне підприємство, венчурні фонди, венчурний капітал, «бізнес-яголи», інституційні інвестори.

Постановка наукової проблеми та її значення. Вивчення зарубіжного досвіду створення нових підприємств, для реалізації інноваційних проектів, активізації інноваційної діяльності підприємств, які вже виконують господарську діяльність, дає змогу стверджувати, що процеси формування венчурного капіталу, функціонування та управління венчурними підприємствами й фондами, питання «виходу» венчурних інвесторів із бізнесу в сучасних умовах господарювання, мають вагомое значення для розуміння сутності венчурного підприємництва. Інноваційні процеси під час світової кризи та в посткризовий період апріорі становлять інтерес і є актуальними для розвитку економіки будь-якої країни. Тим паче процеси, де інновації, так би мовити, самостійно займаються пошуком фінансування [1, с. 69].

Аналіз досліджень цієї проблеми. Питання аналізу й управління інноваційною діяльністю підприємств досліджено у великій кількості наукових публікацій. Так, вагомий внесок у вивчення процесів фінансування та управління інноваційною діяльністю підприємств загалом здійснили вітчизняні науковці В. Александрова, І. Алексеев, В. Гейць, Б. Гречаник, Є. Крикавський, О. Лапко, А. Пересада, Й. Петрович, І. Тивончук, Н. Чухрай. Проблеми формування й розвитку венчурного підприємництва висвітлено в працях таких вітчизняних і зарубіжних науковців: Л. Антонюк, І. Грозного, П. Ковалишина, С. Колесова, В. Корець-Гармаш, І. Кузнецової, О. Кузьміна, І. Литвин, В. Локшина, Н. Пікуліної, А. Поручника, Д. Тарадайка, П. Федоровича, Л. Шило та ін. Визнаючи достатньо об'ємно сформульовану фундаментальну основу напрацювань у сфері формування й управління венчурним підприємництвом, відзначаємо, що теоретико-концептуальні та прикладні аспекти функціонування венчурних підприємств і фондів, питання «виходу» з бізнесу венчурних інвесторів вимагають подальших досліджень.

Мета й завдання дослідження. Мета статті – дослідження проблем функціонування та управління венчурними підприємствами й фондами, шляхів «виходу» з бізнесу венчурних інвесторів та перспектив розвитку в сучасних умовах господарювання.

Вклад основного матеріалу й обґрунтування отриманих результатів дослідження. Світова практика засвідчує, що вкладанням капіталу на початкових стадіях інноваційного проекту здійснюють «бізнес-яголи», які надають «посівний капітал» («seed finance») для передстартового («seed» –

«компанія для посіву») і стартового фінансування («start-up»). На цій стадії величина венчурного капіталу може коливатися від 10 до 250 тис. дол. США. У США «бізнес-янголі» здійснюють понад 80 % інвестицій на початкових стадіях [2].

Однак одна з найбільших проблем інвестування «бізнес-янголі» – це брак інформації про перспективні проекти, оскільки підприємцям потрібна інформація про «бізнес-янголів», які б могли профінансувати ці проекти. З іншого боку, самі «бізнес-янголі» акцентують увагу на неефективності наявних джерел інформації [3, с. 158].

На більш пізніх етапах фінансування розвитку (початкової («early-stage») та більш пізньої стадій («expansion»)), де величина венчурного капіталу може досягати кількох мільйонів доларів США, укладання коштів здійснюють інституційні інвестори й венчурні фонди.

Венчурні фонди та компанії з управління активами, очолюють венчурні капіталісти, які є посередниками між венчурними інвесторами та підприємцями. Венчурний капіталіст здійснює пошук об'єктів укладання інвестицій і після затвердження рішення про інвестування, яке приймає інвестиційний комітет, бере участь в управлінні цією компанією.

Головна відмінність між сучасними венчурними капіталістами (керуваними венчурними фондами) і «бізнес-янголі» – те, що венчурний капіталіст ризикує не власними грошима, а «бізнес-янгол» – власними [3, с. 158].

Проблеми фінансування венчурних проектів пов'язані не тільки з невмінням венчурних підприємців представляти бізнес-пропозицію інвесторам, браком управлінських навиків, а й з обмеженістю шляхів виходу інвесторів із проінвестованих проектів, зокрема нерозвиненість фондового ринку, відсутність площадок для біржового розміщення акцій венчурних проектів, складність пошуку стратегічних інвесторів для реалізації «trade sale» [4, с. 132].

«Вихід» інвесторів із бізнесу – це механізм, що дає інвесторові можливість повернення вкладених коштів, швидкого й вигідного продажу бізнесу, у який уклав капітал. Зі світового досвіду відомо, що існує три стратегії виводу капіталу з венчурного інноваційного проекту: 1) прямий продаж інноваційного підприємства; 2) викуп частки акцій венчурного інвестора інноваційним підприємством; 3) випуск і продаж акцій інноваційного підприємства на фондовому ринку IPO [5, с. 12].

На сьогодні в Україні венчурні фонди діють украй неефективно з позиції фінансування новостворених підприємств, а частка приватних інвесторів після внесення змін до Закону України «Про інститути спільного інвестування (пайові та корпоративні інвестиційні фонди)» [6] зростає, але її величина, за підсумками 2013 р., становила 1,1 % від загальної суми венчурних інвестицій [7], що суттєво не впливає на величину венчурного капіталу. Окрім того, збільшення капіталізації венчурних фондів на сьогодні не призводить до адекватного зростання інвестиційних потоків в інноваційні сектори економіки: спеціалізація венчурних фондів на інвестиціях у новостворені інноваційні підприємства для України є винятковою [8, с.101]. Українські венчурні фонди однозначно не сприяють «хай-тек»-технологіям і, таким чином, не є аналогом класичних венчурних фондів [9, с. 47].

Вимоги сьогодення зробили dokonаною тезу про те, що інноваційна діяльність виступає основою нової форми конкуренції, яка ґрунтується не на поточному, а на майбутньому стані [10, с. 87]. Одна з форм інноваційної діяльності – венчурне підприємництво, відмітна риса якого – отримання прибутку в майбутньому, тому, зважаючи на невизначеність і ризиковість такого бізнесу, питання формування інфраструктури, яка дасть змогу розвивати венчурне підприємництво й на його основі здійснити інноваційний прорив у розвитку економіки України, виходять на чільне місце.

Під об'єктами венчурної інфраструктури розуміють сукупність підприємств, організацій, установ та їхніх об'єднань, асоціацій будь-якої форми власності, що надають послуги із забезпечення ризикової (венчурної) діяльності. До об'єктів венчурної інфраструктури належать венчурні фонди, котрі на українському ринку діють у вигляді інститутів спільного інвестування (ІСІ), компанії з управління активами (КУА), що здійснюють управління активами венчурних ІСІ, бізнес-«інкубатори», технопаркові структури (технопарки, технополіси) й ін. [11, с. 411].

Вивчення зарубіжного досвіду створення нових підприємств [12, с. 35–44] для реалізації інноваційних проектів, активізації інноваційної діяльності підприємств, які вже виконують господарську діяльність, показує, що наявність сформованої та розвинутої венчурної інфраструктури робить процеси функціонування й управління венчурними підприємствами та фондами більш ефективними, а питання «виходу» венчурних інвесторів із бізнесу в сучасних умовах господарювання стають прос-

тішими й відбуваються практично безпроблемо. Тому процеси формування та розвитку венчурної інфраструктури під час світової кризи і в посткризовий період апіорі становлять інтерес та є актуальними для розвитку економіки будь-якої країни [1, с. 69].

Проаналізувавши й узагальнивши визначення венчурного фонду, можна дійти висновку: венчурний фонд – це недиверсифікований інститут спільного інвестування закритого виду, який здійснює виключно приватне розміщення цінних паперів власного випуску, понад 50 % активів якого складаються з корпоративних прав і цінних паперів, що не допущені до торгів на фондовій біржі або в торговельно-інформаційній системі [13].

Під інститутом спільного інвестування розуміють корпоративний або пайовий інвестиційний фонд, який провадить діяльність, пов'язану з об'єднанням (залученням) грошових коштів інвесторів для отримання прибутку від їх укладення в цінні папери інших емітентів, корпоративні права та нерухомість.

З свого боку, функціонування венчурних інститутів спільного інвестування було б неможливе без діяльності компаній з управління активами. КУА – це юридичні особи, які ведуть діяльність з управління активами на підставі відповідної ліцензії на її провадження. Діяльність з управління активами венчурними ІСІ є ліцензійним видом діяльності. Його ліцензує Державна комісія з цінних паперів і фондового ринку [14, с. 28].

Сутність діяльності бізнес-«інкубаторів» у наданні клієнтам послуг за принципом «купівля різних послуг в одному місці під одним дахом», що дає змогу значно зменшити накладні витрати. Отже, бізнес-«інкубатори» – це організації, котрі пришвидшують процес розвитку молодих інноваційних підприємств, відкривають доступ до своїх фінансових, матеріальних та нематеріальних активів унаслідок виконання різноманітних офісних, інформаційних, консультаційних, технічних послуг [15].

Технопарк (науково-технологічний парк) – науково-виробничий територіальний комплекс, куди входять дослідницькі інститути, лабораторії, експериментальні заводи з передовою технологією. Їх формують на заздалегідь підготовлених територіях навколо великих університетів із розвинутою інфраструктурою, до якої належать лабораторні корпуси; виробничі приміщення багатоцільового призначення; інформаційно-обчислювальні центри колективного користування; системи транспортних й інших комунікацій; магазини; житлово-побутові приміщення; сервісні та виставкові комплекси [16].

Технополіси – це міста передових (високих) технологій, наукових досліджень і проектно-конструкторських розроблень у відповідних галузях виробництва; цілісні науково-виробничі комплекси, створені на базі окремих міст.

Висновки й перспективи подальших досліджень. Аналіз стану венчурного інвестування дає підставу для висновку, що через низку проблем і об'єктивного, і суб'єктивного характеру венчурний бізнес в Україні не відповідає загальноприйнятому розумінню. Венчурні фонди в Україні успадковують європейську модель фінансування, де, на відміну від американської практики, вкладати можна в будь-які галузі економіки [17, с. 71], результатом чого є використання венчурних фондів для оптимізації управління активами фінансово-промислових холдингів і зниження податкового навантаження [17, с. 73]. Фінансові ресурси потенційних «бізнес-яголів», які суттєво зменшилися внаслідок фінансово-економічної кризи й знецінилися під впливом інфляційних процесів, не дають змоги здійснювати венчурне інвестування в таких розмірах і пропорціях, як це відбувається в розвинених країнах.

Отже, один із чинників прискореного розвитку венчурного підприємництва – наявність концентрованого розміщення об'єктів венчурної інфраструктури на одній території, що уможливають започаткування інноваційного підприємства з меншими накладними витратами, тому питання формування інфраструктури, яка сприятиме розвитку венчурного підприємництва й на його основі – інноваційного прориву в розвитку економіки України, виходять на чільне місце.

Джерела та література

1. Ковалишин П. Венчурний бізнес у США. Від кризи до кризи / В. Ковалишин // Економіст : наук. журн. – 2010. – № 7. – С. 69–71.
2. Поняття венчурного капіталу: формальний та неформальний сектор / Українська асоціація інвестиційного бізнесу [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.uaib.com.ua>.

3. Уляницька О. В. Особливості фінансування підприємництва бізнес-янглами / О. В. Уляницька, Т. В. Ярошенко // Актуальні проблеми економіки : наук. екон. журн. / Нац. акад. упр. – 2009. – № 7. – С. 154–160.
4. Кузьмін О. Є. Венчурні організації у машинобудуванні: види та тенденції розвитку / О. Є. Кузьмін, І. В. Литвин // Актуальні проблеми економіки : наук. екон. журн. / Нац. акад. упр. – 2009. – № 1. – С. 126–135.
5. Грозний І.С. Організаційно-економічний механізм використання венчурного капіталу в інноваційній діяльності підприємств : автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук : спец. 08.02.02 – Економіка та управління науково-технічним прогресом / І. С. Грозний ; Нац. техн. ун-т «Харківський політехнічний інститут». – 2006. – 22 с. / Захист 14.09.2006 р. у спец. вченій раді Д. 64.050.02.
6. Про інститути спільного інвестування (пайові та корпоративні інвестиційні фонди) // Закон України від 15.03.2001р. №2299-III зі змінами та доповненнями [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.zakon.rada.gov.ua>.
7. Аналітичний огляд ринку управління активами в Україні // Українська асоціація інвестиційного бізнесу [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.uaib.com.ua>.
8. Колесов С. В. Кластерна модель розвитку інноваційного потенціалу машинобудівних підприємств на основі венчурного фінансування / С. В. Колесов // Актуальні проблеми економіки : наук. екон. журн. / Нац. акад. упр. – 2009. – № 11. – С. 100–108.
9. Ковалишин П. Формування інвестиційного клімату та ефективність діяльності на ринку венчурного інвестування / В. Ковалишин // Економіст : наук. журн. – 2009. – № 2. – С. 45–47.
10. Магієнко В. М. Методи оцінки венчурних проєктів / В. М. Магієнко, О. І. Щукін, С. М. Войт // Вісник економічної науки України : наук. журн. / АЕН. – 2009. – № 2. – С. 87–90.
11. Литвин І. В. Венчурна інфраструктура та її роль у розвитку малих інноваційних підприємств / І. В. Литвин // Менеджмент та підприємництво в Україні: етапи становлення і проблеми розвитку : вісник Нац. ун-ту «Львівська політехніка». – 2009. – С. 411–416.
12. Поручник А. М. Венчурний капітал: зарубіжний досвід та проблеми становлення і України / А. М. Поручник, Л. Л. Антонюк. – К. : КНЕУ, 2000. – 172 с.
13. Долішня М. М. Удосконалення механізмів управління розвитком венчурного бізнесу в Україні : автореф. дис. ... канд. екон. наук / М. М. Долішня. – Ужгород : [б. в.], 2005. – 20 с.
14. Кузьмін О. Є. Венчурний бізнес: теоретичні аспекти та практика : навч. посіб.-практикум / О. Є. Кузьмін, І. В. Литвин. – Львів : Вид-во Львів. політехніки, 2011. – 168 с.
15. Бізнес-інкубування та венчурний капітал. Міжнародне дослідження співпраці та проблем : [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.academia.org.ua/rftf/bizn-ikub_05/doc.
16. Інноваційний менеджмент: [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://economic.in1.com.ua/books/4.html>.
17. Дюгованець О. М. Особливості венчурного інвестування в Україні / О. М. Дюгованець // Науковий вісник Ужгородського університету. – Серія : Економіка (Ужгородський національний університет) : зб. наук. пр. – 2011. – Спецвип. 33. – Ч. 2. – С. 70–73.

Чулипа Игорь. Венчурное предпринимательство: объекты, субъекты и проблемы функционирования в современных условиях. В статье исследуются объекты, субъекты и проблемы функционирования, управления и перспективы развития венчурных предприятий и фондов, пути «выхода» из бизнеса венчурных инвесторов в современных условиях хозяйствования. Определены факторы ускорения развития венчурного предпринимательства, такие как наличие концентрированного размещения объектов венчурной инфраструктуры на одной территории, что позволит создавать инновационное предприятие с меньшими накладными расходами. Решение вопроса формирования инфраструктуры позволит развивать венчурное предпринимательство и на его основе осуществить инновационный прорыв развития экономики Украины.

Ключевые слова: венчурное предприятие, венчурные фонды, венчурный капитал, «бизнес-ангелы», институциональные инвесторы.

Chulipa Igor. Venture Entrepreneurship: Objects, Subjects and Problems of Functioning in Modern Conditions. This article examines the objects, subjects and problems in the functioning, management and prospects of development of venture capital companies and funds, path «exit» from the business venture investors in the current economic conditions. The factors accelerate the development of venture capital, such as the presence of concentrated placement of objects venture infrastructure in one area that will enable you to create innovative company with less overhead. Decision of question of forming of infrastructure, will allow to develop a venture enterprise and on his basis to carry out the innovative breach of development of economy of Ukraine.

Key words: venture enterprise, venture capital funds, venture capital, business angels, institutional investors.

Любов Ліпич – доктор економічних наук, професор, декан інституту економіки та менеджменту, Східноєвропейський національний університет імені Лесі Українки;

Тетяна Глубицька – здобувач кафедри економіки та безпеки підприємств, Східноєвропейський національний університет імені Лесі Українки

Оцінка ефективності вкладення інвестицій в екологічні проекти за синергетичним ефектом

У статті виокремлено види інвестицій в екологічні проекти; проведено аналіз методик оцінки доцільності вкладення інвестицій. Визначено додаткові ефекти від капіталовкладень в екологічні проекти за сферами діяльності підприємства. Здійснено оцінку доцільності вдосконалень системи водопідготовки питної води за синергетичним ефектом.

Ключові слова: екологічні інвестиції, синергетичний ефект, ефективність.

Постановка наукової проблеми та її значення. Сучасні глобалізаційні процеси, активна інтеграція України до європейської спільноти вимагають від вітчизняних товаровиробників – учасників ринку – виконувати діяльність на засадах сталого розвитку. Згідно з дослідженнями рівень техногенного навантаження на природне середовище в Україні в 4–5 разів перевищує аналогічні середньоєвропейські показники. Відповідно до оцінок закордонних спеціалістів утрати від неефективного природокористування складають 15–20 % національного доходу і є найбільшими у світі [1, с. 121]. З огляду на це сьогодні досить важливо для промисловості України здійснювати значні капіталовкладення в екологічні проекти, які не лише забезпечують прогресивні структурні зрушення в охороні довкілля, а й покращують якісні показники діяльності на макро- й мікрорівнях.

Аналіз досліджень цієї проблеми. Проблеми оцінки ефективності вкладення інвестицій в екологічні проекти присвячено дослідження провідних учених, серед яких – О. В. Прокопенко [4, с. 108] (у частині взаємозв'язку інвестицій в екологічні проекти та платежів за забруднення довкілля); Е. В. Рюміної [5, с. 108] (щодо оцінки причин деградації природного середовища й ролі екоінвестицій); І. Б. Дегтярьової [2, с. 55] (у частині розроблення методичних питань, пов'язаних із виявленням складників синергетичних ефектів в еколого-економічних системах); І. М. Вядрова [1, с. 122] (щодо вдосконалення методики оцінки економічної ефективності інвестицій природоохоронного призначення з урахуванням екологічного й соціального ефекту) та ін. Узагальнення й аналіз опублікованих за цією проблематикою робіт є підставою для висновку про те, що питання оцінки ефективності вкладення інвестицій в екологічні проекти в частині отримання синергетичного ефекту недостатньо розроблені як у науковому, так і в практичному аспектах. Об'єктивна необхідність подальшого поглиблення досліджень пов'язана, насамперед, із розв'язанням **таких завдань**: 1) виокремлення видів інвестицій в екологічні проекти; 2) аналіз методик оцінки доцільності вкладення інвестицій; 3) аналіз додаткових ефектів від капіталовкладень в екологічні проекти за сферами діяльності підприємства; 4) оцінка доцільності вдосконалень системи водопідготовки питної води за синергетичним ефектом. Тому **мета** цього дослідження – оцінка ефективності інвестицій в екологічні проекти за синергетичним ефектом задля приймання результативних управлінських рішень та здійснення подальшого ефективного планування в напрямі забезпечення сталого розвитку.

Виклад основного матеріалу й обґрунтування отриманих результатів дослідження. Як відомо, чим масштабніші обсяги й вища ефективність інвестицій, тим швидше відбувається відтворювальний процес, здійснюються позитивні перетворення. Дотримуючись головного лозунгу ХХІ ст. [4, с. 105]: «економічно вигідним може бути лише те, що є екологічно безпечним та соціально справедливим», вважаємо за доцільне здійснювати капітальні інвестиції в екологічні проекти з позиції отримання не лише економічної ефективності від їх упровадження, а й оцінки всіх можливих додатково отриманих соціоеколого-економічних вигод і переваг від реалізації проекту. Як зазначає О. В. Прокопенко, інвестиції – найважливіший засіб забезпечення прогресивних структурних зрушень в охороні довкілля, покращення якісних показників діяльності на макро- та мікрорівнях [4, с. 101].

До інвестицій в екологічні проекти відносять капіталовкладення в усі види господарської діяльності, спрямовані на зниження й ліквідацію негативного антропогенного впливу на навколишнє середовище, збереження, покращення та раціональне використання природно-ресурсного потенціалу, а саме: 1) будівництво й експлуатація уловлювальних, очисних та знешкоджувальних споруд й обладнання; 2) розміщення підприємств і систем транспортних потоків з урахуванням екологічних вимог; 3) охорона земельних ресурсів та надр; 4) охорона й відтворення флори й фауни [5, с.120].

Аналіз методик оцінки доцільності вкладення інвестицій в екологічні проекти засвідчує їх різносторонність та багатоманітність. Так, міжнародні методики ефективності (методика ЮНІДО, методичні рекомендації Російської Федерації, методика оцінки ефективності інвестицій, спрямованих у сферу забезпечення ресурсно-екологічної безпеки й ін.) визнаються міжнародними інвесторами, що полегшує проходження міжнародної експертизи проектів, але соціоекологічні результати від впровадження проекту враховуються не в повному обсязі, а подекуди лише як один із видів супутніх результатів. Аналіз вітчизняних методик оцінки доцільності (методичні рекомендації з комплексної оцінки ефективності здійснення природоохоронних заходів, методика оцінки ефективності реалізації регіональних природоохоронних і державних (загальнодержавних) цільових екологічних програм та ін.) не враховують соціальні ефекти впливу реалізованого проекту, ґрунтується на думці експертів, що носить суб'єктивний характер та залежить від його компетенції; не повністю відповідає міжнародним стандартам [1–2,4–5].

Для розрахунку отриманого соціоеколого-економічного синергетичного ефекту пропонуємо здійснювати вибір і приймати рішення щодо капіталовкладень в екологічні проекти з урахуванням різних критеріїв оцінки доцільності інвестування, використовуючи кількісно-якісні показники. Для практичного застосування методики використано дані хімічного підприємства ПАТ «РІВНЕАЗОТ», який є одним із найбільших в Україні виробників мінеральних добрив та азотних сполук. Наразі на виробництві постійно зайнято близько 4 тис. осіб. Проблеми, які найбільше впливають на діяльність підприємства [3]: 1) виробничі: високий фізичний та моральний знос обладнання; висока питома вага енергетичних витрат у собівартості продукції (близька 70 %); 2) екологічні: низька фінансова спроможність підприємства у здійсненні природоохоронних заходів; значна водомісткість технологічних процесів; скидання великого обсягу забруднювальних речовин у поверхневі водні об'єкти, насамперед через дренажні води території відвалу фосфогіпсу від колишнього виробництва фосфорної кислоти, які постійно забруднюють поверхневі води р. Горинь. Обсяги забруднень водних ресурсів відображено в табл. 1.

Таблиця 1

Скидання зворотних вод та забруднювальних речовин на ПАТ «РІВНЕАЗОТ» [3]

2011		2012		2013		
Об'єм скинутих зворотних вод, млн м ³	Обсяг забруднювальних речовин, т/рік	Об'єм скинутих зворотних вод, млн м ³	обсяг забруднювальних речовин, т/рік	об'єм скинутих зворотних вод, млн м ³	обсяг забруднювальних речовин, т/рік	
						1
18,39	Сульфати	837,42	Сульфати	985,08	Сульфати	1114,44
	Хлориди	1003,42	Хлориди	1010,26	Хлориди	1107,79
	Азот амонійний	10,91	Азот амонійний	9,71	Азот амонійний	7,58
	Залізо	2,55	Залізо	3,18	Залізо	3,04
	Фосфати	81,15	Фосфати	81,02	Фосфати	76,06
	Фтор	2,21	Фтор	2,74	Фтор	3,52

Тому у зв'язку з недостатністю фінансових ресурсів підприємства на проведення капіталовкладень у природоохоронні проекти пропонується оцінити доцільність удосконалень системи водопідготовки питної води за трьома варіантами залежно від їх вартості та майбутнього результату: 1 варіант –

капітальний ремонт наявної системи водопідготовки; 2 варіант – модернізація існуючої системи водопідготовки через використання фільтру для пом'якшення й видалення заліза ECOSOFT DFK 2472 CG150, який забезпечує комплексну очистку води комерційного призначення при продуктивності 18,0–28,0 м³/год; 3 варіант – упровадження нової технології очищення стічних вод – установки ультрафільтрації ECOSOFT UF–04, продуктивністю 8,0–24,0 м³/год.

Головна тотожність еколого-економічних відносин сьогодення – «синергія всередині компанії, тобто конкурентоспроможність у зовнішньому середовищі» [4, с. 93]. Установлено, що від капіталовкладень в екологічні проекти досягаються такі додаткові ефекти:

1) екологічний ефект полягає в обмеженні негативного впливу на навколишнє середовище й покращенні його стану та проявляється в зменшенні об'ємів забруднень, що надходять у середовище, і рівня його забруднення (концентрації шкідливих речовин у землі, водоймах, атмосфері, рівнів шуму, радіації тощо), збільшенні кількості й підвищенні якості придатних до використання земельних, водних ресурсів, у покращенні атмосферного повітря;

2) соціальний ефект полягає в підвищенні рівня життя працівників, у зниженні захворюваності, продовженні періоду активної діяльності, поліпшенні умов праці та відпочинку, створенні сприятливих умов для розвитку й росту творчого потенціалу особи та культури для вдосконалення свідомості людини;

3) економічний ефект полягає в економії або попередженні втрат природних ресурсів, живої та уречевленої праці у виробничій і невиробничій сферах та виражається в грошовій формі.

Таблиця 2

Витрати на купівлю, встановлення та експлуатацію природоохоронного об'єкта на ПАТ «РІВНЕАЗОТ»

Показник	1 варіант	2 варіант	3 варіант
1. Вартість:	10957,00	-	-
– деталей, запчастин;	-	121393,00	-
– обладнання;	-	-	217136,00
– технології.	-	10511,00	25000,00
2. Витрати на допоміжні матеріали.	-	13190,00	24213,60
3. ТЗВ (10% вартості та допоміжних матеріалів).	3500,00	35000,00	87500,00
4. Витрати на обслуговування природоохоронного об'єкта за період експлуатації.	722,85	9004,00	17692,48
5. Інші витрати (5 %).			
Усього витрат	15179,85	189098,00	371542,08
Усього витрат за 25 років	379496,25	472745,00	371542,08
Термін експлуатації, років	1	16	25
Ступінь очистки води	45 %	75 %	98 %

* *Примітка:* розраховано автором за допомогою програми управління проектами Microsoft Project на основі звітів, даних стратегії розвитку ПАТ «РІВНЕАЗОТ», технологічних характеристик устаткування та технології.

Під додатковим соціоекономічним ефектом, отриманим від реалізації обраного напрямку впровадження екологічних інвестицій, слід розуміти систему показників, що враховують додаткові соціально-еколого-економічні результати для підприємства та його працівників:

$$Eecon_t = Ev_t + Emar_t + El_t + Emen_t + Efin_t + Einf_t, \quad (1)$$

де Ev_t – очікуваний додатковий результат від вибору напрямку впровадження екологічних інвестицій, викликаний змінами у виробничій сфері; у маркетинговій сфері ($Emar_t$); у логістичній сфері ($Elog_t$); у сфері екологічного менеджменту ($Emen_t$); у фінансовій сфері ($Efin_t$); в інформаційній сфері ($Einf_t$). Характеристика складових очікуваного додаткового результату від вибору напрямку впровадження екологічних інвестицій зображена в таблиці 3.

Для кількісного відображення синергетичного ефекту від реалізації екологічного проекту скористаємося рядом якісних характеристик. Визначивши експертним методом на основі шкали Сааті [5, с. 105] кількісні показники значущості ефекту, переводимо їх у вагові коефіцієнти за нижченаведеною формулою:

$$w_i = \frac{\sum_{j=1}^n Z_j}{n}, \quad (2)$$

де w_i – ваговий коефіцієнт i -го завдання; Z_j – середній бал, визначений для i -го показника всіма експертами; n – кількість завдань.

Таблиця 3

Очікуваний додатковий результат від вибору напрямку впровадження інвестицій в екологічні проекти, викликаний змінами у сферах діяльності підприємств

Формула	Складники
1	2
$E_{V_i} = \sum_{i=1}^n E_{V_{ti}}$	E_{V_i} – очікуваний додатковий результат від вибору напрямку впровадження екологічних інвестицій, викликаний змінами у виробничій сфері ; $E_{V_{i1}}$ – від зростання прибутку через зменшення матеріало- та енергоємності виробництва, заміщення ресурсної основи, можливості використання вивільнених ресурсів; $E_{V_{i2}}$ – від зростання прибутків за рахунок розширення товарного асортименту, підвищення якості, зниження собівартості продукції; $E_{V_{i3}}$ – через зменшення витрат на утилізацію відходів виробництва; i та n – порядковий номер і кількість складників.
$E_{L_i} = \sum_{i=1}^n E_{L_{ti}}$	E_{L_i} – очікуваний додатковий результат від вибору напрямку впровадження екологічних інвестицій, викликаний змінами у логістичній сфері ; $E_{L_{i1}}$ – отримані завдяки ефективному управлінню матеріальними потоками (більш точному розміщенню запасів і контролю за ними) у процесі забезпечення підприємства матеріальними ресурсами; $E_{L_{i2}}$ – отриманні за рахунок управління повідомленнями, які циркулюють в логістичній системі між системою й зовнішнім середовищем, необхідними для управління та контролю за логістичними операціями за рахунок комп'ютеризації та автоматизації процесів обміну інформацією, оптимізації витрат на покупку інформації, поліпшення інформаційного забезпечення; $E_{L_{i3}}$ – через управління транспортуванням, складуванням та іншими матеріальними й нематеріальними операціями, які здійснюються в процесі доведення готової продукції до споживача, а також зберігання й обробки відповідної інформації й рахунок оптимізації поставок, використання екологічно чистих видів пального для транспорту; $E_{L_{i4}}$ – отримані за рахунок розв'язання комплексу завдань, пов'язаних з організацією переміщення вантажів, використання якісного палива, оптимізацією перевезень, уникнення накопичення транспорту на одній території; $E_{L_{i5}}$ – отримані як результат оптимізації матеріальних потоків усередині підприємства; i та n – порядковий номер та кількість складових.
$E_{mar_i} = \sum_{i=1}^n E_{mar_{ti}}$	E_{mar_i} – очікуваний додатковий результат від вибору напрямку впровадження екологічних інвестицій, викликаний змінами у маркетинговій сфері ; $E_{mar_{i1}}$ – отримані завдяки створенню та продажу нових екотоварів; $E_{mar_{i2}}$ – через вихід на новий екологічний ринок; $E_{mar_{i3}}$ – через зростання обсягів продажу за рахунок ефективних методів стимулювання екотоварів; $E_{mar_{i4}}$ – збільшення обсягів продажу на старих та нових ринках через підвищення іміджу підприємства; $E_{mar_{i5}}$ – за рахунок зменшення витрат на просування та стимулювання збуту через підвищення іміджу підприємства і та n – порядковий номер і кількість складників.
$E_{fin_i} = \sum_{i=1}^n E_{fin_{ti}}$	E_{fin_i} – очікуваний додатковий результат від вибору напрямку впровадження екологічних інвестицій, викликаний змінами у фінансовій сфері ; $E_{fin_{i1}}$ – отримані завдяки правильній оцінці достатності коштів для виконання природоохоронних цілей для впровадження екотехнологій на підприємстві; $E_{fin_{i2}}$ – через визначення суми коштів, які потрібно сплатити в бюджет і позабюджетні фонди та суми можливих зекономлених ресурсів унаслідок отримання певних державних пільг при реалізації екопроектів, уведенні ресурсозберігальних технологій чи використання альтернативних джерел енергії; $E_{fin_{i3}}$ – через виявлення тих вільних грошових коштів і джерел їх надходження, якими володіє підприємство, щоб направити їх в екопроекти; $E_{fin_{i4}}$ – через оцінку потреби в екоінвестиціях і залучених коштах на природоохоронні заходи та впровадження екотехнологій; $E_{fin_{i5}}$ – через збалансування майбутніх доходів і витрат з урахуванням комерційної самоокупності екопроектів; i та n – порядковий номер і кількість складників.

1	2
$E_{men_i} = \sum_{i=1}^n E_{men_{i_i}}$	<p>E_{men_i} – очікуваний додатковий результат від вибору напрямку впровадження екологічних інвестицій, викликаний змінами у сфері екологічного менеджменту; $E_{men_{i1}}$ – від зменшення ресурсних платежів та зборів, передбачених законодавством; $E_{men_{i2}}$ – від зменшення платежів на відшкодування збитків, завданих навколишньому природному середовищу – зборів за викиди (скиди) забруднювальних речовин та розміщення відходів виробництва, а також через порушення природоохоронного законодавства; $E_{men_{i3}}$ – від продажу прав на забруднення довкілля; $E_{men_{i4}}$ – як додаткові надходження у формі субсидій та цільового фінансування з боку держави, а також надання пільг в оподаткуванні; $E_{men_{i5}}$ – від зменшення (уникнення) штрафних санкцій на відшкодування збитків, завданих навколишньому природному середовищу – за понаднормативне використання природних ресурсів, понадлімітні викиди (скиди) забруднювальних речовин, порушення природоохоронного законодавства та реалізацію незаконно добутих природних ресурсів або продукції, що вироблена з них; $E_{men_{i6}}$ – отримані в результаті міжнародного визнання й членства в міжнародних та вітчизняних бізнес-об'єднаннях, що дають можливість залучення клієнтської бази споживачів підприємств – членів зазначених об'єднань, i та n – порядковий номер і кількість складників.</p>
$E_{inf_i} = \sum_{i=1}^n E_{inf_{i_i}}$	<p>E_{inf_i} – очікуваний додатковий результат від вибору напрямку впровадження екологічних інвестицій, викликаний змінами в інформаційній сфері; $E_{inf_{i1}}$ – від отриманні за рахунок управління повідомленнями, які циркулюють в інформаційній системі між ЕЕСП і зовнішнім середовищем, необхідними для управління та контролю за виробничо-господарськими операціями за рахунок комп'ютеризації та автоматизації процесів обміну інформацією, оптимізації витрат на покупку інформації, покращення інформаційного забезпечення; $E_{inf_{i2}}$ – від ведення природоохоронної бази підприємства, яка допомагає оперативно реагувати на виникнення можливих екологічних ризиків; $E_{inf_{i3}}$ – від удосконалення засобів зчитування інформації, що скорочує час на реагування можливих еколого-економічних ризиків через більшу швидкість передачі й обробки інформації; i та n – порядковий номер і кількість складників.</p>

Джерело: Сформовано та згруповано автором на основі джерел [1–2, 4–5].

Для визначення загальних додаткових соціальних, екологічних, економічних вигод і переваг від реалізації проекту скористаємося рейтинговою оцінкою за наступними, давши для кожного ефекту оцінку за трибальною шкалою: «так», «ні», «ефект не може бути застосований». Тоді рейтинг за додатковими соціоєколого-економічними перевагами розраховуємо за формулою:

$$R = \sum_{i=1}^N k_i * R_i, \quad (3)$$

де k_i – ваговий коефіцієнт i -го критерію ($\sum k_i = 1$); N – кількість запитань;

R_i – ефект капіталовкладень за i -тим критерієм.

Оцінку ефекту за критерієм розраховуємо за формулою:

$$R_i = a_i * \frac{100}{N_i - b_i}, \quad (4)$$

де a_i – кількість відповідей «так»; N_i – кількість указаних ефектів в i -тій групі; b_i – кількість відповідей «запитання не може бути застосовано».

Результати оцінки потрібно класифікувати за такими позиціями: «ефект відсутній» – якщо $R < 50\%$; «допустимо можливий ефект» – якщо $50\% \leq R < 80\%$; «значний ефект» – якщо $R \geq 80\%$.

Оцінка за критерієм синергетичного ефекту, отриманого від реалізації проекту, здійснювалася на основі експертного опитування. Експертами виступали працівники підприємств хімічної промисловості, опитані раніше, які вказали кількісні характеристики значущості ефекту, урахувавши особливості функціонування й розвитку підприємств хімічної промисловості. Отримані бали переведено у вагові коефіцієнти та наведено в табл. 4.

Таблиця 4

Якісні показники визначення синергетичного ефекту від реалізації водоохоронного проекту та їхні вагові коефіцієнти для ПАТ «РІВНЕАЗОТ»

Якісні показники	Вагові коефіцієнти
<i>Соціальні вигоди від реалізації природоохоронного проекту:</i>	0,250
– можливість переймання досвіду та знань зарубіжних фахівців;	0,250
– покращення умов праці за рахунок підвищення рівня екологічної безпеки працівників;	
– зниження захворюваності працівників;	0,145
– зменшення плинності кадрів за рахунок створення сприятливих умов праці;	0,050
– підвищення рівня обізнаності, свідомості, культури працівників за рахунок додаткового навчання, підготовки, підвищення кваліфікації екологічного напрямку;	0,060
– покращення системи управління підприємством;	
– підвищення рівня задоволеності роботою працівників, їх моральне та естетичне задоволення від реалізації екологічного проекту.	0,145
<i>Екологічні вигоди від реалізації природоохоронного проекту:</i>	
– скорочення викидів забруднювальних речовин в атмосферне повітря;	0,050
– зменшення забруднення надр;	0,900
– зменшення впливу на біорізноманіття.	0,050
<i>Економічні вигоди від реалізації природоохоронного проекту:</i>	
– доступ до новітніх засобів виробництва;	0,140
– підвищення інвестиційної привабливості підприємства;	0,150
– підвищення інноваційного потенціалу підприємства;	0,150
– підвищення іміджу, престижу, репутації підприємства;	0,200
– підвищення конкурентоспроможності підприємства;	0,150
– розширення ринків збуту та вихід на зовнішні ринки;	0,200
– зменшення запобіганням аваріям, катастрофам;	0,005
– отримання додаткових пільг, преференцій (пільговий режим оподаткування, кредитування тощо) від держави від реалізації проекту.	0,005

Результати розрахунків за синергетичним ефектом, отриманим від реалізації проекту наведені в табл. 5.

Таблиця 5

Результати розрахунку синергетичного ефекту, отриманого від реалізації водоохоронного проекту

Показник	Показники із впровадження проектів		
	1 варіант	2 варіант	3 варіант
1	2	3	4
Додатковий соціальний ефект від реалізації проекту	3,5 %	11,5 %	12 %
Додатковий екологічний ефект від реалізації проекту	7 %	71 %	89 %
Додатковий економічний ефект від реалізації проекту	9 %	55 %	69 %

Висновки й перспективи подальших досліджень. Отже, результат розрахунку за різними критеріями є спонукальним фактором для менеджера при прийнятті стратегічних рішень відповідно до конкретних пріоритетів діяльності фірми. Щорічні вкладення в капітальні ремонти лише частково дають результат на нетривалий термін. Крім того, існує великий ризик псування обладнання через його зношеність, що призведе до нових капіталовкладень. Оцінка капіталовкладень в екологічні проекти показала, що для підприємства доцільніше вкладати кошти в довготривалі проекти зі значним соціоеколого-економічним ефектом, незважаючи на їх високу вартість. Крім того, соціальні й екологічні результати перевершують сподівання від реалізації природоохоронного проекту, а їх мультиплікативний ефект приносить прибуток тривалий час.

Джерела та література

1. Вядрова І. М. Система фінансового забезпечення інноваційного-інвестиційного розвитку в Україні та можливості її активізації в сучасних економічних умовах / І. М. Вядрова, С. М. Пашова // Вісник Університету банківської справи НБУ. – 2011. – № 1 (10). – С. 121–126.
2. Дегтярьова І. Б. Врахування екстернальних ефектів при розрахунку синергетичних результатів в еколого-економічних системах / І. Б. Дегтярьова // Механізм регулювання економіки. – 2009. – № 1 – С. 52–61.
3. Офіційний сайт підприємства ПАТ «РІВНЕАЗОТ» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.azot.rv.ua/>
4. Прокопенко О. В. Соціально-економічна мотивація екологізації інноваційної діяльності : монографія / О. В. Прокопенко. – Суми : Вид-во СумДУ, 2010. – 395 с.
5. Рюмина Е. В. Анализ эколого-экономических взаимодействий : [монография] / Е. В. Рюмина. – М. : Наука, 2000. – 158 с.

Липич Любов, Глубицкая Татьяна. Оценка эффективности вложения инвестиций в экологические проекты по синергетическим эффектам. В статье выделены виды инвестиций в экологические проекты; проведен анализ методик оценки целесообразности вложения инвестиций. Определены дополнительные эффекты от капиталовложений в экологические проекты по сферам деятельности предприятия. Осуществлена оценка целесообразности усовершенствований системы водоподготовки питьевой воды по синергетическим эффектам.

Ключевые слова: экоинвестиции, синергетический эффект, эффективность.

Lipych Lubov, Glubitska Tetiana. Evaluating the Effectiveness of Investment in Environmental Projects for the Synergistic Effect. The author singled types of investments in environmental projects; analysis methodologies to assess feasibility of investment. Determined additional effects on investment in environmental projects in areas of the company. It assesses the feasibility of water system improvements drinking water synergistic effect.

Key words: environmental investment, effect of synergies, efficiency.

УДК 658(075.8)

Владимир Гранатуров – доктор экономических наук, профессор Одесской национальной академии связи имени А. С. Попова;

Владимир Трапезников – доктор юридических наук, доцент Одесского национального политехнического университета

Киберпреступность как один из источников возникновения предпринимательских рисков

Выполнен анализ состава правонарушений, связанных с умышленным использованием в преступных целях компьютера, мобильных средств и способов связи, их программного обеспечения, подключенных к глобальной сети Интернет, сотовым операторам связи, объединяемых понятием «киберпреступления». Осуществлено деление этих преступлений на группы по содержанию, характеру и степени влияния на результаты предпринимательской деятельности. Показано, что по характеру влияния эти преступления прямо или косвенно (опосредовано) угрожают предпринимательской деятельности. Приведено обоснование состава рисков предпринимательской деятельности, источником возникновения которых являются киберпреступления, формирование их определений и места в системе классификации предпринимательских рисков.

Ключевые слова: предпринимательские риски, киберпреступность, компьютерные риски, определение терминов, классификация.

Постановка проблемы и ее значение. Как показывает опыт развития общественного производства, риск является характерным феноменом рыночной экономики и принадлежит к фундаментальным понятиям экономической теории. Поэтому изучению риска, построению и совершенствованию адекватного инструментария его анализа, моделированию, прогнозированию, а также учету при принятии управленческих решений посвящено значительное количество научных и методических работ.

Следует отметить, что разворачивающиеся процессы глобализации при наличии их бесспорных преимуществ порождают ряд болезненных проблем и вызовов. Сегодня предпринимательская

деятельность осуществляется в условиях усложнения причинно-следственных и функциональных связей между элементами современного рыночного механизма, возникающих под влиянием мощных социально-экономических, политических, организационно-технических и других факторов. Это усиливает неопределенность, конфликтность, многокритериальность условий функционирования предприятий, порождает новые риски, которым они могут подвергаться, требует постоянных глубоких и всесторонних исследований в этой сфере.

Одним из весомых факторов, оказывающих влияние на процесс воспроизводства неопределенности и риска предпринимательской деятельности, является киберпреступность. Распространение по всему миру ИКТ, предоставив человечеству принципиально новые решения и беспрецедентные возможности во всех сферах его жизнедеятельности, одновременно породило множество проблем, связанных с умышленным использованием в преступных целях компьютера, мобильных средств и способов связи, их программного обеспечения, подключенных к глобальной сети Интернет, сотовым операторам связи. Реальные и значительные риски, обусловленные несоответствием кибербезопасности и быстрым распространением киберпреступности, были признаны Всемирной встречей на высшем уровне по вопросам информационного общества, состоявшейся в два этапа (Женева, 2003; Тунис, 2005). Эта тенденция признана также Парламентской Ассамблеи ОБСЕ (Белград, 2011). В ее резолюции «Общий подход ОБСЕ к укреплению кибербезопасности», отмечалось, что угрозы, исходящие от киберпреступности постоянно эволюционируют и возрастают быстрым темпами. Несмотря на постоянное развитие средств защиты, количество киберпреступлений пока не снижается. Как отмечается в [1], за 2013 г. киберпреступники нанесли ущерб мировой экономике в размере \$27 млрд против \$18 млрд годом ранее (прирост на 50 %). В 2011 г. киберпреступникам удалось похитить у бизнеса и иных организаций примерно \$12,5 млрд. Существует мнение, что киберпреступность приобрела характер глобальной индустрии, доходы которые по некоторым оценкам даже превышают \$1 трлн и постоянно возрастают [2]. Как отмечается во Всемирном обзоре экономических преступлений за 2011 г., подготовленном компанией PricewaterhouseCoopers (PwC), киберпреступность стала одним из пяти самых распространенных экономических преступлений в Украине [3]. О темпах роста киберпреступности в Украине говорит тот факт, что в предыдущем обзоре (за 2009 г.) результаты в данной области не были выделены, ввиду незначительного количества зафиксированных случаев киберпреступности. Сказанное свидетельствует о том, что киберпреступность оказывает существенное влияние на конечные результаты предпринимательской деятельности и является одним из весомых источников риска этой деятельности. Это обстоятельство определяет актуальность исследования, посвященного анализу предпринимательских рисков, источником возникновения которых являются киберпреступления.

Анализ исследований по этой проблеме. Логично предположить, что, поскольку источником возникновения таких рисков являются киберпреступления, их следует отнести к криминально-правовым рискам. Как отмечалось нами в [4], в большинстве литературных источников по проблеме предпринимательских рисков криминально-правовые риски даже не упоминаются. Впервые описание этих рисков их определение и место в системе классификации предпринимательских рисков приведено в [5]. В представленной классификации эти риски рассмотрены как простые, такие, что вследствие принятых при классификации исходных предпосылок и допущений не подлежат дальнейшему делению. Результаты последующих исследований [4] позволили нам усовершенствовать эту систему классификации за счет включения в нее ряда рисков, входящих в состав криминально-правовых рисков. К сожалению, в составе этих рисков отсутствуют риски, источником которых непосредственно являются киберпреступления. Следует отметить также, что в современной научной литературе по проблеме рисков, в лучшем случае, встречается только упоминание таких рисков, их состав и анализ практически отсутствует.

Целью данного исследования является углубление существующих наработок по вопросам состава понятия «предпринимательский риск» путем анализа рисков, источником которых являются киберпреступления, а также их места в системе классификации предпринимательских рисков.

Изложение основного материала и обоснование полученных результатов исследования. Для выявления и обоснования состава рисков предпринимательской деятельности, источником которых являются киберпреступления, важным является определение понятия «киберпреступление», а также состав правонарушений, которые объединяются этим понятием. К сожалению, официального,

закрепленного в международных документах определения киберпреступности, состава и характеристики преступлений пока не существует. В настоящее время в литературе по киберпреступлениям и киберугрозам [6–9] нет согласованного мнения по этим вопросам. Вместе с тем, в большинстве случаев, различия касаются некоторых юридических тонкостей и деталей, которые, по нашему мнению, не оказывают существенного влияния на состав рисков, вызываемых этими преступлениями.

Нашему пониманию проблемы в наибольшей степени соответствует подход к определению этого понятия, изложенный в монографии Т. Л. Тропиной. Киберпреступность – это совокупность преступлений, совершаемых в киберпространстве с помощью или посредством компьютерных систем или компьютерных сетей, а также иных средств доступа к киберпространству, в рамках компьютерных систем или сетей, и против компьютерных систем, компьютерных сетей и компьютерных данных [6]. При этом, как отмечает автор, в контексте данной работы использовано определение киберпространства, данное украинским ученым В. А. Голубевым. Киберпространство – это моделируемое с помощью компьютера информационное пространство, в котором находятся сведения о лицах, предметах, фактах, событиях, явлениях и процессах, представленные в математическом, символьном или любом другом виде и находящиеся в процессе движения по локальным и глобальным компьютерным сетям, либо сведения, хранящиеся в памяти любого физического или виртуального устройства, а также другого носителя, специально предназначенного для их хранения, обработки и передачи [10].

Следует отметить, что термин «киберпреступность» в настоящее время часто употребляется наряду с термином «компьютерная преступность», причем нередко эти понятия используются как синонимы. Действительно, эти термины очень близки друг другу, но все-таки не синонимичны. Так, в рамках работы X конгресса ООН по предупреждению преступности и обращению с правонарушителями (Вена, 2000) специалистами ООН дано два определения киберпреступления – в широком и в узком смысле:

– киберпреступление в широком смысле (как преступление, связанное с компьютерами): любое противоправное деяние, совершенное посредством или связанное с компьютерами, компьютерными системами или сетями, включая незаконное владение и предложение или распространение информации посредством компьютерных систем или сетей;

– киберпреступление в узком смысле (компьютерное преступление): любое противоправное деяние, совершенное посредством электронных операций, целью которого является безопасность компьютерных систем и обрабатываемых ими данных [8].

Как видно из этих определений, термин «компьютерное преступление» относится только к преступлениям, совершаемым против компьютеров или компьютерных данных, в то время как киберпреступление в широком смысле охватывает как преступление против компьютеров и компьютерных данных, так и преступления, в которых компьютер является орудием или средством их совершения. В этом смысле компьютерное преступление следует рассматривать как разновидность киберпреступления.

В литературе по проблеме существует обширный перечень преступлений, которые авторы относят к киберпреступлениям или к их разновидности, компьютерным преступлениям, а также способы их классификации. Так, в Конвенции Совета Европы о киберпреступности [11] (с последующим дополнением) выделено следующие пять групп киберпреступлений:

– преступления против конфиденциальности, целостности и доступности компьютерных данных и систем;

– преступления, связанные с использованием компьютерных средств;

– преступления, связанные с контентом (содержанием данных);

– преступления, связанные с нарушением авторского права и смежных прав;

– распространение информации расистского и другого характера, подстрекающего к насильственным действиям, ненависти или дискриминации отдельного лица или группы лиц, основывающимся на расовой, национальной, религиозной или этнической принадлежности.

В состав первой группы – преступлений против конфиденциальности, целостности и доступности компьютерных данных и систем отнесены следующие виды преступлений:

– незаконный доступ – (ст. 2 Конвенции), противоправный умышленный доступ к компьютерной системе либо ее части;

- незаконный перехват – (ст. 3), противоправный умышленный перехват не предназначенных для общественности передач компьютерных данных на компьютерную систему, с нее либо в ее пределах;
- вмешательство в данные – (ст. 4), противоправное повреждение, удаление, нарушение, изменение либо пресечение компьютерных данных;
- вмешательство в систему – (ст. 5), противоправное препятствование функционированию компьютерной системы путем ввода, передачи, повреждения, удаления, нарушения, изменения либо пресечения компьютерных данных.

Как отмечает Т. Л. Тропина [6], именно эти четыре вида киберпреступлений «в чистом виде» являются компьютерными преступлениями. Остальные – это либо связанные с компьютером, либо совершаемые с помощью компьютера преступления. К ним относятся:

- преступления, в которых компьютер является орудием (электронные хищения, мошенничества, нарушение авторских прав и т. п.);
- деяния, при совершении которых компьютер является средством (например размещение на сайтах детской порнографии, клеветы, информации, разжигающей национальную, расовую, религиозную вражду и т. д.);
- деяния, направленные на безопасность общества и физическую безопасность, жизнь и здоровье человека (угроза физической расправы, кибертерроризм) и др.

Как видим, большинство из таких преступлений могут оказывать влияние на конечные результаты предпринимательской деятельности, внося в нее элементы неопределенности, т. е. являться источником риска. При этом возникает вопрос о составе рисков, источником которых являются киберпреступления, а также об их месте в системе классификации предпринимательских рисков.

Исходя из представленной нами в [4] классификации предпринимательских рисков, как отмечалось выше, логично предположить, что такие риски следует отнести к криминально-правовым рискам. По причинам возникновения криминально-правовых рисков, последствиями их наступления, а также возможными путями их предупреждения или снижения эти риски в системе классификации разделены на две группы – криминальные и административно-правовые риски.

К криминальным отнесены риски, которые являются следствием тяжких нарушений существующего законодательства и совершение которых, в соответствии с этим законодательством, предусматривает уголовную ответственность лиц, по вине которых возникли эти нарушения.

По характеру проявления криминальные риски поделены на:

- уголовные (грабеж, умышленное причинение вреда имуществу или здоровью предпринимателей, рэкет);
- коррупционные (рейдерство, взяточничество);
- мошеннические (внедрение различных схем присвоения чужих денег или имущества, частичного или полного уклонения от налогов и др.);
- преступной халатности (халатность должностных лиц, которая приводит к тяжким последствиям – гибель людей, экологическое загрязнение и т. п.).

К административно-правовым отнесены риски, которые являются следствием разных не тяжких умышленных или неумышленных нарушений субъектом хозяйствования существующего законодательства, за которые предусмотрена административная ответственность физических и юридических лиц, по вине которых возникли эти нарушения.

К таким нарушениям можно отнести:

- невыполнение персоналом требований пожарной безопасности, правил безопасности труда, санитарно-гигиенических норм и т. п.;
- различные неправомерные действия со стороны персонала и должностных лиц, которые не приводят к тяжелым последствиям;
- несвоевременная подача налоговой отчетности, арифметические и методические ошибки в налоговой отчетности, нарушение сроков оплаты налогов, сборов, обязательных платежей и т. п.

По характеру проявления и последствиям их возникновения административно-правовые риски могут быть поделены на риски умышленных и неумышленных нарушений законодательства.

Не трудно увидеть, что риски, источником которых являются киберпреступления, по характеру проявления и последствиями их возникновения относятся к криминальным рискам.

Для выводов относительно состава таких рисков, формирования их определений, а также их места в системе классификации необходимо сделать следующее замечание. По содержанию, характеру и степени влияния на результаты предпринимательской деятельности, по нашему мнению, можно выделить три группы киберпреступлений.

К первой группе следует отнести киберпреступления, которые по своей сути не являются новыми видами противоправных деяний, их составы, как правило, включены в национальное уголовное законодательство. Это традиционные преступления, совершенные с помощью компьютеров или в сети Интернет и которые не образуют новых составов преступлений (вымогательство, мошенничество, воровство и мн. др.). Риски, обусловленные этими преступлениями, подпадают под перечисленные выше подвиды криминальных рисков и, по нашему мнению, не требуют выделения их в отдельные подвиды.

Вторую и третью группу образуют киберпреступления, которые по своей сути являются новыми видами противоправных деяний и прямо или косвенно угрожают предпринимательской деятельности, а обусловленные ими риски не подпадают под перечисленные выше подвиды криминальных рисков.

Так, ко второй группе можно отнести компьютерные преступления. Широкое, можно даже сказать, абсолютно полное использование компьютеров в процессе осуществления предпринимательской деятельности приводит к тому, что группа преступлений, посягающих на конфиденциальность, целостность, доступность и безопасное функционирование компьютерных данных и систем – компьютерные преступления являются непосредственной угрозой результатам этой деятельности. Это дает нам основание считать целесообразным включение в состав криминально-правовых рисков новый подвид – компьютерный риск. Следует отметить, что с определенными оговорками и допущениями риски, обусловленные этими преступлениями, также можно было бы отнести к некоторым перечисленным выше подвидам криминальных рисков. Однако при выделении компьютерного риска в отдельную подгруппу нами также учитывались следующие обстоятельства. Эти преступления, как относительно новый достаточно специфический по своей природе вид преступной деятельности, требуют разработки и внесения в уголовное законодательство специальных норм, предусматривающих ответственность за посягательства на компьютеры, компьютерные сети и компьютерные данные. Для предупреждения или снижения отрицательных последствий наступления такого риска требуется применение специальных специфических мер и методов. Основанием выделения его в отдельную подгруппу также была необходимость обратить внимание руководителей предприятий на эту угрозу. Поскольку, как показали результаты Всемирного обзора состояния информационной безопасности в 2011 году, подготовленного PwC, как в Украине [3], так и во многих странах мира [12], руководители предприятий не уделяют должного внимания обеспечению кибербезопасности. По мнению авторов указанных обзоров, это может свидетельствовать лишь о том, что им неизвестно о рисках, которым киберпреступность подвергает их организации.

К третьей группе можно отнести киберпреступления, посягающие на общественную безопасность и общественную нравственность, а также разжигание национальной, расовой, религиозной вражды и т. п. Эти преступления косвенно (опосредовано) угрожают предпринимательской деятельности, а обусловленные ими риски не подпадают под перечисленные выше подвиды криминальных рисков. По своему характеру и направленности такие преступления, по нашему мнению, в большей степени подпадают под понятие странового риска, характеристика которого приведена в [5]. При этом отдельно выделять риски, обусловленные такими преступлениями, не следует. По нашему мнению, для их учета достаточно в методике оценки странового риска включить систему индикаторов, учитывающих характер и состояние таких преступлений.

Таким образом, выполненный анализ позволил дополнить криминально-правовые риски еще одним подвидом, таким как компьютерный риск. Не трудно увидеть, что включение этого подвида в состав системы классификации предпринимательских рисков не приведет к разрушению построенной ранее системы, а только лишь дополнит ее.

В рассматриваемой системе классификации предпринимательских рисков место компьютерного риска определяется из следующей цепочки родовой и видовой взаимосвязи рисков: предпринимательский риск – криминально-правовые риски – криминальные риски – компьютерный риск.

Для раскрытия понятия «компьютерный риск» нами использовано определение через род и видовое отличие, которое вытекает из такой последовательности:

– *предпринимательский риск* – это объективно-субъективная экономическая категория, характеризующая неопределенность конечного результата деятельности вследствие возможного влияния (действия) на него ряда объективных и/или субъективных факторов, которые не учитывались при его планировании;

– *криминально-правовые риски* – это составляющая предпринимательского риска, которая определяет возможность незапланированного изменения конечного результата деятельности вследствие проявления неправомерных действий (рэккет, умышленное причинение вреда, взяточничество, коррупция чиновников и др.);

– *Криминальные риски* – это составляющая криминально-правовых рисков, которая определяет возможность незапланированной смены конечного результата предпринимательской деятельности вследствие проявления тяжких нарушений существующего законодательства со стороны физических и юридических лиц;

– *компьютерный риск* – это составляющая криминальных рисков, которая определяет возможность незапланированной смены конечного результата деятельности вследствие проявления преступлений, посягающих на конфиденциальность, целостность, доступность и безопасное функционирование компьютерных данных и систем.

Выводы и перспективы дальнейших исследований. Выполненный анализ позволяет в определенной степени усовершенствовать существующую систему классификации предпринимательских рисков за счет включения в нее нового элемента. Введение в систему классификации компьютерного риска позволит в дальнейшем более плодотворно и эффективно использовать исследования, направленные на определение и обоснование перспективных направлений мониторинга и путей предупреждения или снижения этого риска.

По нашему мнению, дальнейшие исследования в этом направлении должны быть направлены на разработку системы индикаторов, учитывающих характер и состояние тех киберпреступлений, которые косвенно влияют на предпринимательскую деятельность, для использования их в методике оценки странового риска.

Источники и литература

1. Ференц В. Потери мировой экономики от киберпреступлений выросли в 1,5 раза в 2013 году / В. Ференц [Электронный ресурс]. – Режим доступа : http://www.cnews.ru/reviews/new/security2014/articles/poteri_mirovoj_ekonomiki_ot_kiberprestuplenij_vyrosli_v_15/
2. Kshatri N. The Global Cybercrime Industry: Economic, Institutional and Strategic Perspectives. – Heidelberg ; London : Springer, 2010. – 251 p.
3. Украина. Всемирный обзор экономических преступлений. Киберпреступления в центре внимания. – PwC, 2011. – 16 с.
4. Гранатуров В. М. Аналіз кримінально-правової складової підприємницьких ризиків / В. М. Гранатуров, В. І. Трапезніков // Вісник Чернівецького торговельно-економічного інституту. – Чернівці ; Луцьк : ЧТЕІ КНТЕУ, 2011. – Вип. II (42). – Ч. 2. – Т.1 : Економічні науки. – С. 175–182.
5. Гранатуров В. М. Аналіз підприємницьких ризиків: Проблеми визначення, класифікації та кількісної оцінки : монографія / В. М. Гранатуров, І. В. Литовченко, С. К. Харічков ; за наук. ред. В. М. Гранатурова. – Одеса : Ін-т проблем ринку та економіко-екологічних досліджень НАН України, 2003. – 164 с.
6. Тропина Т. Л. Киберпреступность: понятие, состояние, уголовно-правовые меры борьбы : монография / Т. Л. Тропина. – Владивосток : Изд-во Дальневост. ун-та, 2009. – 240 с.
7. Чекунов И. Г. Современные киберугрозы. Уголовно правовая и криминалистическая классификация и классификация киберпреступлений / И. Г. Чекунов // Право и кибербезопасность. – 2012. – № 1 [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.center-bereg.ru/o1102.html>
8. Crimes related to computer networks. Background paper for the workshop on crimes related to the computer Network. A/CONF.187/10. – Tenth United Nations Congress on the Prevention of Crime and the Treatment of Offenders Vienna, 10–17 April 2000.
9. Understanding cybercrime: Phenomena, challenges and legal response. – Geneva : ITU, Telecommunication Development Sector, 2012. – 356 p.
10. Голубев В.А. Кибертерроризм – миф или реальная опасность? [Электронный ресурс] / В. А. Голубев. – Центр исследования проблем компьютерной преступности. – Режим доступа : <http://www.crime-research.org/library/terror3.htm>
11. Draft Convention on Cyber-crime and Explanatory memorandum related thereto: final activity report. – Prepared by Committee of Experts on Crime in Cyber-Space (PC-CY) Submitted to European Committee on

Crime Problems (CDPC) at its 50 th plenary session (18 – 22 June 2001). – Secretariat memorandum prepared by the Directorate General of Legal Affairs. – Restricted, CDPC (2001) 2 rev 2. – Strasbourg, 20 June 2001.
12. Cybercrime: protecting against the growing threat. The Global Economic Crime Survey. – PwC, 2011. – 36 p.

Гранатуров Володимир, Тропезников Володимир. Кіберзлочинність – одне із джерел виникнення підприємницьких ризиків. Виконано групування кіберзлочинів, відповідно до їх впливу на появу ризиків підприємницької діяльності. Наведено обґрунтування складу ризиків, джерелом виникнення яких є кіберзлочини, формування їх визначень та місця в системі класифікації підприємницьких ризиків.

Ключові слова: підприємницькі ризики, кіберзлочинність, комп'ютерні ризики, визначення термінів, класифікація

Granaturov Vladimir, Trapeznikov Vladimir. Cybercrime is one of the Sources of Entrepreneurial Risks.

The analysis of offences of willful criminal use of a computer, mobile communication means and methods of their software that are connected to the Internet, mobile communication operators that use the concept of «cybercrime». Distribution of these crimes carried in groups on the content, nature and degree of impact on business results. Shows that by the nature of the impact these crimes directly or indirectly (indirectly) threaten business. The substantiation of the composition of the entrepreneurial risks, which arise as a result of cybercrime. These definitions are formed and place in the system of classification of enterprise risks.

Key words: business risks, cybercrime, computer risks, definitions, classification.

УДК 65.012.

Олена Стащук – доцент кафедри фінансів і кредиту,
Східноєвропейський національний університет
імені Лесі Українки

Теоретичні аспекти фінансової безпеки акціонерних товариств

У статті проведено огляд підходів науковців до розуміння поняття «фінансова безпека акціонерних товариств», запропоновано власний підхід до його розуміння. Визначено характеристики фінансової безпеки акціонерних товариств, сформульовано основні її функції.

Ключові слова: акціонерні товариства, фінансова безпека, показники-індикатори фінансової безпеки, характеристики фінансової безпеки, функції фінансової безпеки.

Постановка наукової проблеми та її значення. У сучасних умовах функціонування економіки ефективно господарювання підприємницьких структур значною мірою залежить від їх здатності протистояти численним ризикам, що притаманні фінансовій діяльності підприємств. Негативні зміни стану економіки в цілому не забезпечують підприємствам стійкого економічного зростання та їх розширеного відтворення. Наявність у підприємства резервів, що дають змогу знівелювати негативний вплив факторів на результативність діяльності підприємств, відображається у формуванні системи їхньої фінансової безпеки.

Одна з важливих умов забезпечення зростання суб'єкта господарювання та формування позитивних результатів його фінансової діяльності – наявність ефективної системи фінансової безпеки, яка дасть змогу захистити підприємство від внутрішніх і зовнішніх загроз. Діяльність господарюючих суб'єктів економіки, незалежно від форми власності, пов'язана з наявністю ризику й формуються під впливом зовнішнього та внутрішнього середовищ їх функціонування. Підвищення рівня ризиків підприємницької діяльності вимагає від підприємств організації системи забезпечення їхньої фінансової безпеки, а також визначення основних факторів її формування.

Стан фінансової безпеки на підприємстві, на наше переконання, повинен формуватися залежно від типу, масштабу діяльності підприємства й з урахуванням особливостей існуючого на підприємстві організаційно-правового статусу діяльності суб'єкта господарювання. Найбільш поширена організаційно-правова форма ведення бізнесу в Україні – акціонерні товариства. Корпоративний сектор економіки забезпечує виробництво близько 70 % валового внутрішнього продукту України, що свідчить про його вагомий внесок у забезпечення економічного зростання країни. Актуальним питанням

функціонування та реальною загрозою для цього є обмежений доступ та недостатня наявність в акціонерних товариствах фінансових ресурсів.

Аналіз досліджень цієї проблеми. Динамічний розвиток економіки, інтеграція України у світовий економічний простір, процеси глобалізації й викликане цим посилення конкуренції загострюють проблему забезпечення фінансової стійкості підприємств як основи їхньої фінансово-економічної безпеки. Теоретичні та практичні аспекти фінансової безпеки суб'єктів господарювання розкрито в працях таких науковців, як О. Ареф'єва, О. Барановський, І. Бланк, О. Василик, І. Гейць, В. Каркавчук, М. Мікуліна, А. Чупіс й ін. Проте варто зазначити, що дослідження вчених і практиків стосуються, насамперед, визначення та обґрунтування необхідності формування системи економічної безпеки, у складі якої як один із її видів виділяють фінансову безпеку підприємств. Водночас відсутнє чітке відображення системи управління, аналізу та механізму досягнення фінансової безпеки акціонерних товариств.

Мета й завдання статті. З огляду на недостатність теоретичних і практичних розробок, що стосуються системи управління фінансовою безпекою суб'єктів господарювання, вважаємо за необхідне провести дослідження щодо визначення основних підходів до формулювання поняття «фінансова безпека», а також установити її основні характерні ознаки.

Виклад основного матеріалу й обґрунтування отриманих результатів дослідження. Фінансова безпека підприємств в наукових дослідженнях знаходить своє відображення у двох проявах – макроекономічному та мікроекономічному. Макроекономічні аспекти фінансової безпеки науковцями зводяться до розв'язання проблем грошового обігу, інфляції, обігу валюти, заборгованості держави, бюджетної безпеки й інвестиційної діяльності. Найбільш яскраво поняття фінансової безпеки на макроекономічному рівні відображено в працях О. І. Барановського. Науковець трактує фінансову безпеку як стан фінансової, грошово-кредитної, валютної, банківської, бюджетної, податкової, розрахункової, інвестиційної, митно-тарифної й фондової систем, а також системи ціноутворення, який характеризується збалансованістю, стійкістю до зовнішніх і внутрішніх негативних впливів, здатністю відвернути зовнішню фінансову експансію, забезпечити фінансову стійкість, ефективно функціонування національної економічної системи та економічне зростання [1, с. 33].

На наше переконання, фінансова безпека є динамічним станом фінансових відносин, за якого створюються сприятливі умови й необхідні ресурси для розширеного відтворення, економічного зростання та підвищення життєвого рівня населення, удосконалення національної фінансової системи для успішної протидії внутрішнім і зовнішнім факторам дестабілізації фінансового стану в державі.

Фінансова безпека держави неможлива без фінансової безпеки її суб'єктів господарювання. Так, у Стратегії національної економічної безпеки відзначено, що заходи економічної політики держави слід спрямувати також на зміцнення фінансового стану суб'єктів господарювання, забезпечення їхньої націленості на збільшення рентабельності й капіталізації. На мікроекономічному рівні фінансова безпека передбачає, як правило, визначення показників фінансового стану окремого підприємства чи їх об'єднань, серед яких основну увагу приділено показникам платоспроможності, рентабельності, ліквідності, ділової активності та оцінки становища суб'єкта господарювання на ринку цінних паперів. Проте такі підходи об'єднує той факт, що в обох випадках фінансова безпека розглядається лише в складі економічної безпеки держави в першому випадку й підприємства – у другому, а оцінка такого стану пов'язується з визначенням узагальнюючих показників господарювання.

Так, В. Каркавчук вважає, що фінансова безпека підприємства є системою кількісних і якісних параметрів фінансового стану підприємства, який відображає рівень його захищеності [4, с. 121]. Ми вважаємо, що недолік у такому дослідженні – це відсутність критеріїв і діапазону їхніх значень, при яких суб'єкт господарювання перебуває в стані безпеки. І. О. Бланк під поняттям фінансової безпеки підприємства розуміє кількісно та якісно детермінований рівень його фінансового стану, який забезпечує стабільний захист його пріоритетних збалансованих фінансових інтересів від ідентифікованих реальних і потенційних загроз зовнішнього й внутрішнього характеру, параметри якого визначаються на основі його фінансової філософії й створюють необхідні передумови фінансової підтримки його стійкого росту в нинішньому та перспективному періодах [2].

Н. Й. Реверчук під поняттям фінансової безпеки підприємства розуміє можливість його захисту від фінансових утрат і попередження банкрутства підприємства, досягнення найбільш ефективного використання корпоративних ресурсів [8, с. 22].

Р. С. Папехін пропонує таке визначення досліджуваного поняття: «Фінансова безпека – певний стан фінансової стабільності, у якому повинно перебувати підприємство для реалізації своєї стратегії, й характеризується можливістю підприємства протистояти зовнішнім та внутрішнім загрозам» [7].

Поняття фінансової безпеки оглядово визначено також і для окремих типів суб'єктів господарювання. Під фінансовою безпекою банківських установ розуміють систему заходів, яка забезпечує захищеність інтересів власників, клієнтів, працівників та керівництва банку від зовнішніх і внутрішніх загроз [5, с. 91]. Фінансова безпека підприємств страхового ринку України визначається за допомогою оцінки показників-індикаторів фінансової безпеки, а також залежить від багатьох об'єктивних та суб'єктивних, внутрішніх і зовнішніх факторів [3, с. 234].

А. В. Чупіс стверджує, що фінансова безпека сільськогосподарського підприємства є сукупністю фінансово-економічних механізмів, які забезпечують стійкість підприємств до впливу природних та економічних ризиків, достатній рівень кредитоспроможності й інвестиційної привабливості, а також позитивну віддачу власного капіталу [9, с. 46]. На нашу думку, таке трактування має узагальнюючий характер та пропонує використовувати стандартні підходи до оцінки, насамперед, фінансово стану підприємства. Таку оцінку пропонують нам здійснювати й банківські установи для отримання кредитів, і Державна комісія з цінних паперів та фондового ринку – з метою емісії підприємством цінних паперів, і аудиторські компанії для оцінки фінансового стану. Запропоноване визначення не пропонує особливих критеріїв оцінки фінансової безпеки суб'єктів господарювання з урахуванням специфічних умов господарювання сільськогосподарських формувань, а оцінка кредитоспроможності підприємств здійснюється безпосередньо банківськими установами, що відрізняються, можуть устанавлювати різні умови кредитування підприємницьких структур.

Прояв сутності фінансової безпеки акціонерних товариств відбувається через визначення її функцій. Так, традиційними функціями фінансової безпеки підприємств є такі: формування системи управління фінансовою безпекою акціонерних товариств; оцінка рівня фінансової безпеки підприємств; планування й прогнозування рівня фінансової безпеки суб'єктів господарювання; контроль за реалізацією заходів із досягнення акціонерними товариствами необхідного рівня фінансової безпеки.

Ураховуючи специфіку діяльності корпоративних структур і спираючись на існуючі дослідження, ми вважаємо, що основними змістовними характеристиками фінансової безпеки акціонерних товариств є:

1. Сприяння забезпеченню акціонерного товариства фінансовими ресурсами для виконання ним операційної, інвестиційної й фінансової діяльності.
2. Оцінка рівня фінансової безпеки передбачає ідентифікацію якісних і кількісних параметрів фінансового стану суб'єктів господарювання.
3. Фінансова безпека акціонерного товариства має на меті узгодження фінансових інтересів власників, дрібних акціонерів та менеджерів.
4. Фінансова безпека створює систему захисту акціонерного товариства від негативного впливу на його господарську діяльність зовнішніх і внутрішніх чинників та збереження фінансового потенціалу корпоративної структури.

Висновки та перспективи подальшого дослідження. Проведене дослідження свідчить про відсутність єдиного підходу до трактування поняття «фінансова безпека підприємств», що зумовлено його відносною новизною й відсутністю уваги з боку науковців на дослідження такого об'єкта. Варто також зазначити, що наявні дослідження не враховують особливостей господарської діяльності підприємств різних організаційно-правових форм і видів економічної діяльності. Недолік наукових та практичних робіт із питань фінансової безпеки підприємств – це фактично її ототожнення з кредитоспроможністю, інвестиційною привабливістю та оцінкою фінансового стану суб'єктів господарювання в частині визначення показників-індикаторів стану фінансової безпеки. На наше переконання, фінансова безпека акціонерних товариств – це сукупність методів, важелів й інструментів із забезпечення стану найбільш ефективного використання фінансових ресурсів акціонерного товариства, що дає змогу ідентифікувати та знівелювати негативний вплив зовнішніх і внутрішніх чинників, які впливають на діяльність такого суб'єкта підприємництва для максимізації добробуту, захисту та дотримання балансу фінансових інтересів засновників, дрібних акціонерів і менеджерів корпоративних структур.

Джерела та література

1. Барановський О. І. Фінансова безпека в Україні (методологія оцінки та механізм забезпечення) : монографія / О. І. Барановський. – К. : Київ. нац. торг.-екон. ун-т, 2004. – 759 с.
2. Бланк И. А. Управление финансовой безопасностью / И. А. Бланк. – К. : Изд-во «Ника-центр», Эльга, 2004. – 784 с.
3. Жабинець О. Й. Фінансова безпека страхового ринку України / О. Й. Жабинець, Н. І. Вакиряк // Збірник науково-технічних праць. Економіка, планування і управління в галузі. Науковий вісник НЛТУ України. – 2011. – Вип. 21.4. – С. 233–236.
4. Каркавчук В. Економетричне моделювання динаміки рівня фінансової безпеки підприємств / В. Каркавчук // Вісник Львівського університету. Серія : Економіка. – 2008. – Вип. 40. – С. 121–125.
5. Куцик В. І. Фінансова безпека підприємства як самостійний об'єкт управління: проблеми забезпечення / В. І. Куцик, А. І. Бартиш // Збірник науково-технічних праць. Економіка, планування і управління в галузі. Науковий вісник НЛТУ України. – 2011. – Вип. 21.4. – С. 250–254.
6. Основы банковской деятельности / [под. ред. К. Р. Тагирбекова]. – М. : ИНФРА-М, 2003. – 720 с.
7. Папехин Р. С. Факторы финансовой устойчивости и безопасности предприятия : дис. ... канд. экон. наук : спец. 08.00.10 / Р. С. Папехин. – Волгоград, 2007. – 176 с.
8. Реверчук Н. Й. Управління економічною безпекою підприємницьких структур : монографія / Н. Й. Реверчук. – Львів : ЛБІ НБУ, 2004. – 195 с.
9. Чупіс А.В. Фінансова безпека сільськогосподарських підприємств / А. В. Чупіс // Вісник Сумського аграрного університету. – Серія «Фінанси і кредит». – 2009. – № 2. – С. 44–48.

Стащук Елена. *Теоретические аспекты финансовой безопасности акционерных обществ.* Проведен критический обзор подходов отечественных и зарубежных ученых и практиков к пониманию понятия «финансовая безопасность акционерных обществ». На основе проведенного исследования предложено собственный подход к пониманию понятия «финансовая безопасность акционерных обществ». В статье также определены основные характеристики финансовой безопасности акционерных обществ. В статье затронуты вопросы проблем необходимости обеспечения финансовой безопасности на предприятиях, а также сформулированы основные ее функции.

Ключевые слова: акционерные общества, финансовая безопасность, показатели-индикаторы финансовой безопасности, характеристики финансовой безопасности, функции финансовой безопасности акционерных обществ; финансовая безопасность сельскохозяйственных обществ; финансовая безопасность страхового рынка; финансовая безопасность банковских учреждений.

Stashchuk Olena. *Theoretical Aspects of Financial Security of Join-stock Companies.* The author made a critical review of approaches of the scientists for understanding the concepts of «financial security of join-stock companies». Based on the results of the study author made own proposals for understanding the concept of join-stock enterprises' financial security. Also in the article defined main characteristics of financial security of join-stock enterprises. In the article are raised the problems of necessity of researching of the financial security of join-stock companies and its functions.

Key words: join-stock companies, financial security, indicators of financial security, functions of financial security.

УДК 658:334.758.4

Катерина Білецька – доцент кафедри менеджменту,
Східноєвропейський національний університет
імені Лесі Українки

Сучасний стан розвитку креативності в холдингових структурах: проблеми й перспективи

У статті досліджено креативність як важливий ресурс розвитку холдингу. Проаналізовано залежність креативності від творчості й творчого потенціалу персоналу, розкрито зміст креативного акту та його послідовність, а також описано параметри креативності, сформовано основні напрями активізації креативності в компанії.

Ключові слова: креативність, творчість, творчий потенціал, холдингові структури.

Постановка наукової проблеми та її значення. У сучасному економічному просторі зростає потреба в підприємцях і менеджерах відповідного рівня з нестандартним мисленням, здатних орієнтуватися в інформації, що швидко накопичується, у соціально-економічних, політичних умовах, які змінюються, готових проявляти творчий підхід під час оцінки ситуації на ринку й пошуку оптимальних рішень. Інноваційні процеси у виробничо-господарській діяльності підприємств засновані на особистісно орієнтованому підході. У менеджменті персоналу важливе місце відведено проблемам формування творчої особистості, звідси – велика увага до дослідження креативності як однієї із загальних здібностей людини, до умов і можливостей її формування, зокрема під час підготовки майбутніх фахівців із менеджменту до їхньої професійної діяльності, самореалізації й саморозвитку. Особливу актуальність креативний підхід до діяльності набирає в холдингових структурах, урахувуючи складність і багатогранність їхньої діяльності.

Аналіз досліджень цієї проблеми. Враховуючи важливість розвитку креативності у всіх сферах господарської діяльності, і холдингах зокрема, цією тематикою займалася низка як вітчизняних, так і зарубіжних науковців.

Проблеми креативності розкрито в працях таких вітчизняних психологів і соціологів, які зробили значний внесок у менеджмент, як Я. А. Пономарьов, Д. Б. Богоявленська, Р. М. Грановська, У. М. Дружинін, Л. Б. Єрмолаєва-Томіна, У. М. Козленко та ін., а також зарубіжних науковців (Дж. Гілфорд, С. Торранс, Д. Тейлор, М. Боден, Еге. Де Боно та ін.). Питаннями мотиваційного компонента креативної особистості займалися Д. Б. Богоявленська, М. У. Купріна, А. Маслоу.

Крім того, креативності саме в прийнятті управлінських рішень приділяли увагу такі провідні вітчизняні та іноземні вчені, як Г. І. Ванюріхін, А. Д. Двоскін, О. Є. Кузьмін, А. Ю. Манюшис, А. Патюрель, І. І. Свидрук, В. Д. Смольянінов, В. К. Тарасов, Д. Ю. Хомутський, А. В. Шевирев. Серед закордонних дослідників креативності в управлінні – Алан Дж. Роу, Едуард де Боно, Майкл Мікалко, Роберт Ділтс.

Проте потребує більш глибокого аналізу й розширення бачення застосування креативності в комерційній сфері, поєднання зусиль учених різних сфер наукових досліджень і їх уніфікації для використання їхніх досягнень в економіці та, зокрема, у таких комерційних структурах, як холдинги.

Мета й завдання статті. Мета дослідження – виявлення закономірностей розвитку креативності в холдингових структурах. Для реалізації мети сформульовано такі **завдання**, як питання практичного застосування в бізнесі креативності, аналіз наявних підходів до вивчення креативної особистості й розвитку креативних здібностей у менеджерів холдингових структур.

Виклад основного матеріалу й обґрунтування отриманих результатів дослідження. В умовах фінансової кризи зростає роль холдингових об'єднань, оскільки вони мають низку переваг, порівняно зі звичайними корпораціями. Створені на сьогодні в Україні за ініціативою держави холдинги важко віднести до одного з тих видів, які ефективно функціонують за кордоном. Це пояснюється тим, що при їх створенні за мету ставиться збереження раніше існуючих об'єднань підприємств. Крім того, у нашій державі ринок цінних паперів ще продовжує формуватися й розвиватися. Тому менеджери холдингів повинні значну увагу приділяти вдосконаленню організації та управління в холдингових об'єднаннях України.

Управління в холдингу може бути ефективним тільки в тому випадку, якщо існує реально діюча система менеджменту, що спроможна розв'язувати майбутні завдання холдингу за будь-яких умов; і якщо така система здійснює управління організацією, то її можна розглядати як спеціалізовану систему управління.

Людський фактор у діяльності організації – основний генератор креативних ідей. У будь-якій організації саме люди – персонал організації – створюють продукт, формують культуру організації, її внутрішній клімат. Менеджери займаються формуванням персоналу, установлюють систему відносин між ними, включають їх у процес спільної роботи, сприяють їхньому розвитку, навчанню та просуванню по службі.

Виклик часу, пов'язаний із високим попитом на творчість, обумовлює зростання вимог до суб'єктів господарської діяльності в плані обов'язковості творчого підходу, креативності; запитів на креативні рішення; отримання прибутку за рахунок нових ідей і реалізації нових товарів.

Розглянемо деякі методологічні аспекти дослідження проблем креативності, які мають усвідомлювати менеджери холдингових структур.

На думку Г. І. Ванюріхіна, сучасний «креатив» пов'язується, по-перше, із процесами творчої діяльності, спрямованої на створення об'єктивно або суб'єктивно нового продукту; по-друге, із процесами, що мають свої певні стадії (задум, осмислення, інсайт, безпосередньо продукт). Більш розширений зміст креативності подано в роботі Р. Халліма. Він зводиться до взаємозв'язаної сукупності таких характеристик і властивостей, як:

- форма мислення, що виходить за межі звичайного логічного мислення й відкриває нові можливості результативних дій;
- поява нових сприйнять, обумовлених новизною ідей і нових способів їх реалізації;
- можливість перекладу ідей і знань у нову форму результату (продукту), що є новою формою відповіді на нові виклики й поставлені проблеми;
- здатність знаходити нові зв'язки та збагачувати досвід новими ідеями, новими намірами й ін.;
- підвищення упевненості та готовності до розв'язання проблем перетворення дійсності [2].

Основа успіху в ситуації виконання творчих завдань – високорозвинена здатність здійснювати певні маніпуляції з поняттями, образами, ідеями у свідомості, де найголовнішим компонентом психологічного механізму поведінки людини є високий розвиток внутрішнього плану дій особистості. Я. Пономарьов поділяє здібності на загальні та окремі (спеціальні) й відзначає, що загальні здібності пов'язані зі здатністю людини діяти у «внутрішньому плані». Для всіх здібностей великого значення набуває рівень інтелектуально-мотиваційного розвитку особистості. Лише людина з розвинутою загальною здібністю здатна на високу творчу діяльність. Продукт творчості постає як побічний результат мислення, спрямованого на розв'язання проблемних ситуацій чи завдань [8].

О. Яковлева вивчає креативність як властивість особистості. Вона, зокрема, відзначає, що креативність – це не певний набір особистісних рис, а реалізація людиною власної індивідуальності. Тому творчий процес і є проявом цієї індивідуальності. Характеристики креативності процесуальні, оскільки не передбачають наявності матеріального чи ідеального продукту. Креативність розкривається в процесі суб'єкт-суб'єктної взаємодії й завжди адресується іншій людині. Отже, креативність – це презентація своєї індивідуальності іншому [6].

В. Моляко досліджує формування, становлення та розвиток творчої обдарованості в технічній діяльності. На його думку, здібності слід розглядати у зв'язку з творчим потенціалом людини. Творча обдарованість є статичною підсистемою, а вміння та навички – це динамічні показники, що формуються на основі обдарованості. Обдарованість регулює й стимулює творчу діяльність, сприяє розв'язанню особистістю проблем, пов'язаних із пристосуванням до ситуації, інших людей та до себе самої. Обдарованість завжди пов'язана з творчістю. Якщо ж людина володіє високими творчими здібностями, то її діяльність більш оригінальна [8].

Творчий потенціал особистості – певне ядро його внутрішніх сил, що допомагають йому самореалізуватися. Частина якостей, які обумовлюють його потенціал, формується генетично, частина – у період дитячого розвитку, а інший компонент з'являється в різні періоди людської життєдіяльності.

Так, генетично закладається пам'ять людини, гострота його мислення, його фізичні дані й темперамент. Умови розвитку творчого потенціалу особистості закладаються ще з дитячих років, але під впливом життєвих умов певні якості та психологічні особливості посилюються або послаблюються, змінюються в кращу чи гіршу сторону.

Прийнято вважати, що структура творчого потенціалу особистості залежить від діяльності людини й описується п'ятьма основними потенціалами: комунікативним, аксіологічними, гносеологічним, творчим, художнім потенціалом.

Комунікативний потенціал особистості – це характеристика можливостей людини, які визначають якість її спілкування. Він уключає разом із компетентністю в спілкуванні ще два складники: комунікативні властивості особистості, які характеризують розвиток потреби в спілкуванні, ставлення до способу спілкування та комунікативні здібності – здатність володіти ініціативою в спілкуванні, проявити активність, емоційно відгукуватися на стан партнерів спілкування, сформулювати й реалізувати власну індивідуальну програму спілкування, здатність до самостимуляції та до взаємної стимуляції в спілкуванні.

Аксіологічний потенціал особистості визначається набутою нею в процесі соціалізації системою ціннісних орієнтацій у моральній, політичній, релігійній, естетичній сферах, тобто її ідеалами, життєвими цілями, переконаннями й прагненнями. Тут ідеться про єдність психологічних й ідеологічних моментів, свідомості та самосвідомості, яка виробляється за допомогою емоційно-вольових й інтелектуальних механізмів, розкриваючись у її світовідчутті, світобаченні та прагненні.

Гносеологічний потенціал особистості визначається об'ємом і якістю інформації, якою володіє особистість. Ця інформація складається зі знань про зовнішній світ (природний і соціальний) та самопізнання. Цей потенціал уключає в себе психологічні якості, із якими пов'язана пізнавальна діяльність людини.

Творчий потенціал особистості визначається отриманими нею й самостійно набутими вміннями та навичками, здатністю до дій творчого чи руйнівного, продуктивного або репродуктивного характеру й мірою їх реалізації у тій чи іншій сфері (або декількох сферах) праці, соціально-організаторській і критичній діяльності.

Художній потенціал особистості визначається рівнем, змістом, інтенсивністю її художніх потреб і тим, як вона їх задовольняє. Художня активність особистості розгортається також у творчості – професійній чи самодіяльності, і в «споживанні» творів мистецтва.

Для того, щоб розвинути творчий потенціал, потрібно розвивати такі якості, як ініціативність, здатність рухатися вперед, упевненість у собі, прагнення максимально використовувати можливості, що з'явилися, доводити почату справу до фінального кінця.

Технологія розвитку творчого потенціалу особистості в холдингових структурах уключає такі основні компоненти, як :

- 1) діагностика рівня розвитку творчих здібностей людини;
- 2) мотивація особистості;
- 3) створення умов для успішного розвитку й подальшої реалізації особистісного потенціалу;
- 4) контроль за якістю виконання діяльності;
- 5) перевірка результатів, збіги запланованих та отриманих. Розгляд й аналіз отриманих проблем [1; 2].

В. Дружинін вважає, що креативність – це властивість, яка актуалізується лише тоді, коли це дозволяє середовище. Формування креативності залежить від певних умов, зокрема від того, що не існує: зразка регламентованої поведінки, позитивного зразка творчої поведінки, умов для наслідування творчої поведінки, соціального підкріплення творчої поведінки.

Підвищення креативності більше чи менше порушує рівновагу в системі життєдіяльності особистості. Існують два основні типи індивідуального реагування на порушення рівноваги, пов'язаного з підвищенням креативності: відновлення колишньої системи за допомогою зниження креативності чи набуття нової стійкості без зниження креативності.

Не для всіх людей підвищення креативності є доцільним: для досліджуваних із першого типу реагування воно пов'язане з вираженим емоційним дискомфортом, у той час як піддослідні другого типу відчують більш позитивні емоції.

Зі здатністю до творчості, на думку Я. А. Пономарьова, поєднані дві особистісні якості – інтенсивність пошукової мотивації й чутливість до «побічних» продуктів діяльності. Тобто суть креативності – це інтелектуальна активність і чутливість до побічних продуктів своєї діяльності. Адже творча людина бачить побічні результати, що є витвором нового, а нетворча вбачає лише доцільні результати, проходячи повз новизну.

Творчий потенціал – це «не лише здібність до створення нового в науці або мистецтві, але й нестандартне ставлення до себе, своєї праці, спілкування, взаємодії з іншими людьми, розв'язання різних проблемних ситуацій і взагалі до життя в цілому» [5].

У. А. Петровський для характеристики механізму творчої активності увів принцип надситуативної активності. Він розкриває здатність суб'єкта підніматися над рівнем вимог ситуації, визначати цілі, надлишкові з погляду вихідного завдання, для цього суб'єкт долає зовнішні та внутрішні обмеження («бар'єри») діяльності [3; 6]. Отже, якщо в генерації творчих ідей вирішальна роль належить креативності, то їх сприйняття й матеріалізація пов'язані з проявом когнітивних здібностей особистості. Зазначене положення лежить в основі розуміння механізму зв'язку креативності й когнітивності у творчій діяльності. Число та оригінальність генерованих індивідом ідей свідчить

лише про потенційну креативність; сприйняті й матеріалізовані ідеї характеризують людину як творця.

Деталізований тип моделі творчого процесу – «феноменологічна модель» – зводить креативний акт до шести етапів: постановка проблеми, народження задуму, атака, релаксація, інкубація та інсайт (осяяння). У процесі креативу структура індивідуальної й суспільної свідомості розмежовує область людської психіки на сферу свідомого та несвідомого. Представлений генезис етапів творчого процесу розглянемо в контексті цих категорій (рис. 1).

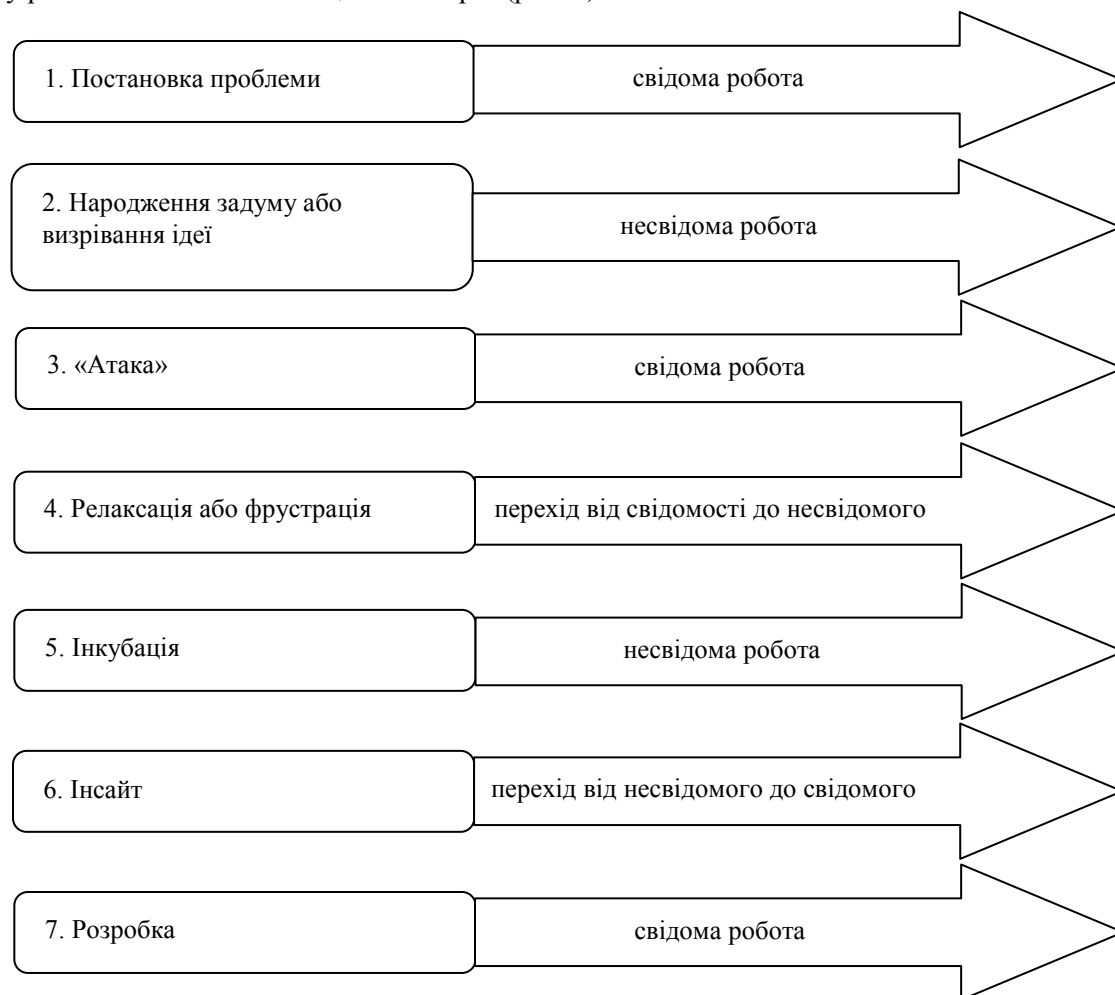


Рис. 1. Етапи творчого процесу

Перший етап – постановка проблеми (свідома робота), особливий діяльний стан як передумова інтуїтивного проблиску нової ідеї. У межах цього етапу виконується аналітична діяльність, відбувається поглиблення, деталізація й прояснення образу проблеми; висуваються гіпотези, формується та посилюється мотивація пошуку рішення, усвідомлення якогось конфлікту в певній галузі. Тут відбувається концентрація уваги на проблемі й максимально задіяна свідомість.

Другий етап – народження задуму або визрівання ідеї (несвідома робота над проблемою). Несвідоме являє собою сукупність психічних процесів, актів і станів, обумовлених впливами, у яких людина не дає собі звіту; це така форма відображення дійсності, при якій утрачається повнота орієнтування в часі й місці дії. Цей етап називається інтуїтивним рішенням, характеризується неусвідомленим способом розв’язання проблеми, оскільки в несвідомому, на відміну від свідомості, неможливий цілеспрямований контроль за діями, неможлива й оцінка їхнього результату.

Третій етап – «атака» – розумова процедура, яка полягає в спробі розв’язати проблему «в лоб», за допомогою перебору варіантів проблемно-пошукового поля (свідома робота). Таких атак може бути декілька, і в кожній із них у процесі відбору кількість бажаних варіантів природним чином скорочується.

Четвертий етап – релаксація, або фрустрація (перехід від свідомості до несвідомого), якщо припинення атаки настає, коли удавана проблема не розв'язується. Цей ключовий етап може протікати по-різному: агресивно, депресивно, раціонально: завдання не кидають, але тимчасово залишають, переключаючись на іншу діяльність. Чим більше у свідомості стереотипів, установок, негативних вірувань, тим важче переноситься фаза фрустрації, як закономірний етап креативного процесу. Саме в процесі фрустрації відбувається реорганізація процесу пошуку нового рішення.

П'ятий етап – інкубація (несвідома робота), коли в результаті несвідомої роботи у сферу свідомості надходить ідея рішення, спочатку в гіпотетичному вигляді, у вигляді принципу, задуму. Це фаза вербалізації інтуїтивного рішення. На попередній стадії людина відчуває, що завдання практично розв'язане, але пояснити, як це зроблено, не може. На фазі інкубації настає перерва у свідомій роботі й використовується енергія підсвідомого. Безсвідоме бере на себе «відповідальність» за розв'язання творчого завдання. Чим продуктивніше проходить етап інкубації, тим швидше настає осяяння або інсайт.

Шостий етап – інсайт – момент надходження у свідомість розв'язання проблеми (перехід від несвідомого до свідомості). Інсайт – інтелектуальне явище, суть якого – у несподіваному розумінні поставленої проблеми й знаходження її розв'язання. Він супроводжується позитивними емоціями, похваленням, часто – ейфорією та виступає актом усвідомлення автором уже знайденого його підсвідомістю рішення. Це кульмінаційна точка креативного процесу, у якій виявляються результати пролонгованої підготовки, своєчасного переходу зі стану фрустрації до виношування ідеї. Усвідомлення факту рішення відбувається несподівано, виникає завдяки тому, що виявляється задоволеною потреба, що досягла до цього часу найбільшої напруги. Тому рішення й знаходять як таке, що незрозуміло звідки взялося, мимовільне, як осяяння.

Низка дослідників окремо виділяють сьомий етап – етап перевірки рішення на адекватність й ефективність. Сьомий етап – розробка – розвиток ідеї, її остаточне оформлення та перевірка (свідома робота). Завершальний етап творчого процесу пов'язаний із постановкою й розв'язанням спеціального завдання – додання знайденому рішенню остаточної, логічно завершеної форми. Мета цього етапу – перевірка істинності інсайту, де логічними засобами виконується перевірка реальності втілення виробленої ідеї.

Отже, можемо стверджувати, що несвідоме й свідоме, інтуїтивне та розсудливе в процесі творчості доповнюють один одного і творчий процес є синтезом свідомої й несвідомої діяльності, що існують певні закони та закономірності творчої діяльності.

У мисленні креативних особистостей переважають, такі складові частини креативності, як швидкість, гнучкість й оригінальність. На креативність сприятливо діють такі чинники, як радість, пристрасність, приплив емоцій, прагнення до домінування, ризику, потяг до незалежності, порушення порядку, зняття страху, фрустрації. Креативність – одна з провідних життєвих потреб особистості перетворення дійсності [8].

Один із головних чинників креативності – мотивація. Тому до творчості здатний усякий, хто не готовий використовувати ресурси, необхідні для цього. Творчість розглядають як один із видів захопленості. Це – досвід, що дає відчуття радості й щастя. Однією з перешкод на шляху до творчості є відчуття тривоги та загрози. Важко бути творчим, коли твоє життя наражається на небезпеку.

Дж. Гілфорд виділив шість параметрів креативності:

- 1) спроможність до виявлення й постановки проблем;
- 2) спроможність до генерування значної частини ідей;
- 3) гнучкість – спроможність до продукування різних ідей;
- 4) оригінальність – здатність відповідати нестандартно;
- 5) спроможність удосконалити об'єкт, додаючи деталі;
- 6) здатність розв'язувати проблеми, тобто до аналізу досягнень і синтезу [3].

Накопичені матеріали свідчать про підвищення наукової продуктивності за умов, коли організаційний клімат забезпечує фізичну підтримку креативних дій і заохочує їх незалежність. Це та інші результати досліджень доводять те, що підтримка й визнання креативних починань, особливо на перших етапах реалізації проекту, сприяє інноваціям. Багато даних підтверджують, що ліквідація чинників, що перешкоджають творчим проявам, наприклад невиправданої прихильності звичкам і

започаткованим традиціям, та навіть заохочення творчого досвіду може перетворити на креативну особистість практично будь-яку людину.

До особистісних особливостей, що пов'язані з креативністю, відносять інтелектуальні та художні здібності, широту інтересів, перевагу складності, енергійність, захопленість роботою й зацікавленість у досягненні результатів (мотив успіху), незалежність суджень, автономію, упевненість у собі, толерантність невизначеності, готовність розв'язати конфлікт, креативний Я-образ, відкритість новому досвіду й новим точкам зору [1; 4].

У підсумку створення політики креативізму в холдинговій компанії передбачає роботу менеджерів за такими напрямками: розвиток установки на творчість; ослаблення жорсткості стереотипів; уміння створювати креативне середовище й керувати творчим процесом; підвищення гнучкості, оригінальності, швидкості мислення; більш повне та точне уявлення про себе як про особистість; збільшення толерантності (стійкості) до невизначеності; підвищення самооцінки, наполегливості й упевненості в собі.

Висновки та перспективи подальшого дослідження. Креативність стає важливим ресурсом розвитку холдингу й, відповідно, збільшується необхідність в управлінні ним. Щоб розвинути креативність персоналу холдингу, потрібно запроваджувати систему заходів, які сприятимуть і мотивуватимуть креативність у діяльності колективу працюючих в організації. Зокрема, у межах розвитку персоналу варто впроваджувати систему тренінгів із розвитку креативності, створювати всі необхідні умови для реалізації цікавих пропозицій та інновацій, налагодити механізм ефективної взаємодії керівництва й креативних команд, стимулювати формування нових, більш гнучких організаційних систем управління, активно впроваджувати мотиваційний механізм розвитку креативності.

Джерела та література

1. Горбунов А. Р. Дочерние компании, филиалы, холдинги / А. Р. Горбунов. – М. : Изд-во «Глобус», 2002. – 320 с.
2. Гузева Е. М. Исследование организационного поведения с помощью экспертных оценок с целью выбора направлений повышения креативности персонала / Е. М. Гузева // Известия Волгоградского педагогического университета – 2011. – Т. 57, № 3. – С. 112–115.
3. Креативний менеджмент : навч. посіб. / О. Є Кузьмін, С. В. Князь, І. В. Литвин, Д. К. Зінкевич. – Львів : Вид-во Львівської політехніки, 2010. – 124 с.
4. Мазур А. Г. Механізм управління холдинговою компанією / А. Г. Мазур, Я. В. Гонтарук, І. Я. Клибанівська // Збірник наукових праць ВНАУ – 2012. – № 2 (64). – С. 60–65.
5. Мартинюк І. О. Творчий потенціал і самореалізація особистості / І. О. Мартинюк // Психологія і педагогіка життєтворчості. – К., 1996. – 792 с.
6. Олау Ю. Ю. Поняття «креативність» у системі підготовки майбутніх економістів в умовах ВНЗ / Ю. Ю. Олау // Педагогіка вищої та середньої школи. – 2012. – Вип. 35. – С. 41–49.
7. Продіус О. І. Креативний менеджмент як запорука сучасного ефективного управління | О. І. Продіус // Економіка: реалії часу – 2012. – № 3–4(4–5). – С. 67–72.
8. Коваленко Т. М. Творчість і креативність – риси майбутніх фахівців у вищій економічній освіті / Т. М. Коваленко // Вісник НТУУ «КПІ». Філософія. Психологія. Педагогіка : зб. наук. пр. – 2009. – № 3(27). – Ч. 2. – С. 35–41.

Билецкая Катерина. Современное состояние развития креативности в холдинговых структурах: проблемы и перспективы. В статье исследована креативность как важный ресурс развития холдинга. Проанализирована ее зависимость от творчества и творческого потенциала персонала, раскрыты содержание креативного акта и его последовательность, а также описаны параметры креативности, сформированы основные направления ее активизации в компании.

Также рассмотрены методологические аспекты анализа креативности в холдинговых структурах и ключевые факторы успеха решения творческих заданий, создания креатива и принятия креативных решений.

Выявлено, что при культивировании креативности в организации необходим индивидуальный, а не коллективный подход, так как существует два различных типа реакции людей на креативные процессы.

Рассмотрены основные характеристики креативных личностей и роль их мотивации в развитии креативности на предприятии.

Обоснованы направления работы менеджеров холдинговой компании для формирования политики креативизма.

Ключевые слова: креативность, творчество, творческий потенциал, холдинговые структуры.

Biletska Katerina. The Present of Creativeness Development in Holding Structures Problems and Perspectives.

Creativeness as an important resource of the holding development is investigated in this article. The dependence of creativeness from creative work and personal creative potential is analyzed; the content of creative act and its succession are shown; and parameters of creativeness are described too; the basic trends of creativeness activization in company are formed.

Methodological aspects of creativeness analysis in holding structures and key factors of successful creative tasks decision, making the creation and acceptance of creative decisions are also investigated. It is shown that it is necessary individual but not collective approach while creativeness cultivation in the organization as two different types of people's reaction concerning creative processes exist.

Main descriptions of creative personalities and the part of their motivation in the creativeness development at the enterprise are examined. Trend of holding company managers' work for the formation of creativism policy are founded.

Key words: creativeness, creative work, creative potential, holding structures.

РОЗДІЛ IV

Регіональна економіка та економіка природокористування

УДК 338

Людмила Шостак – кандидат економічних наук, доцент кафедри економіки та безпеки підприємства, Східноєвропейський національний університет імені Лесі Українки

До питання вибору оптимальної системи управління матеріальними потоками на підприємстві

У статті розглянуто проблему вибору системи управління матеріальними потоками на вітчизняному підприємстві. Визначено ціль й обґрунтовано суть логістичного процесу. Особливу увагу приділено підсистемам організації логістичного управління матеріальними потоками, які використовуються вітчизняними підприємствами.

Ключові слова: логістика, логістичне управління, логістична система, матеріальні потоки.

Постановка наукової проблеми та її значення. У ході економічних перетворень, що відбуваються в національній економіці, більшість вітчизняних підприємств набули нових власників, які намагаються організувати роботу підприємства таким чином, щоб отримання прибутку супроводжувалося зниженням витрат. Відповідно, процес зниження витрат, як правило, супроводжується вибором системи управління саме матеріальними потоками. Логістична концепція в цьому випадку є більш оптимальною. Проблема вибору ефективної системи управління матеріальними потоками обумовлена тим, що саме логістика забезпечує розв'язання проблеми організації матеріальних потоків із метою мінімізації загальних витрат. Найбільш продуктивним підходом є оптимізація матеріальних потоків у процесах постачання, виробництва й збуту, причому з інтеграцією останніх в єдину логістичну систему. Саме тому зростають вимоги до управління постачанням, виробництвом та збутом, виникає потреба в структурах, що з найменшими витратами здійснювали б управління матеріальними й пов'язаними з ними потоками.

Аналіз досліджень цієї проблеми. Розв'язання теоретичних і практичних проблем управління матеріальними потоками та забезпечення матеріальними ресурсами промислових підприємств здійснено в роботах вітчизняних і зарубіжних науковців. Проте варто було б більше уваги приділити саме вибору оптимальної системи управління матеріальними потоками на вітчизняних підприємствах залежно від галузі функціонування.

Засади логістичного управління матеріальними потоками та питання пошуку пріоритетних напрямів підвищення ефективності управління підприємством, у тому числі матеріальними ресурсами й запасами та їх переміщеннями, висвітлено в наукових працях українських і зарубіжних економістів С. С. Гаркавенко, В. Герасимчука, О. В. Глогуся, Є. В. Крикавського, М. О. Окландера, Т. Глушка, А. Г. Кальченко, Д. Сааті, Крампе Х., Я. Д. Плоткіна, В. Є. Ніколайчука, Н. І. Чухрай та інших. Проте питання адаптації передового світового досвіду в діяльність вітчизняних підприємств потребує детальнішого узагальнення.

Завдання й мета дослідження. Головна мета статті – теоретичне обґрунтування вибору оптимальної системи управління матеріальними потоками на вітчизняних підприємствах.

Виклад основного матеріалу й обґрунтування отриманих результатів дослідження. Передовий вітчизняний і світовий досвід свідчить про те, що ефективно використання системи управління

матеріальними потоками на підприємстві дає змогу не лише збільшити прибутки за рахунок росту обсягів виробництва, а й шляхом мінімізації витрат на всіх етапах постачання-виробництва-збуту.

Варто зазначити, що 95–98 % часу, протягом якого матеріал перебуває на виробничому підприємстві, – це час на виконання навантажувально-розвантажувальних і транспортно-складських робіт. Цим обумовлюється їх значна частка в собівартості продукції, що випускається. Використання логістичного підходу управління матеріальними потоками на підприємстві дасть змогу оптимізувати логістичну систему. Наприклад, фірми «Bosh», «Simens», «Dgeneral motors», 1% скорочення витрат на виконання логістичних функцій мав той же ефект, що й збільшення на 10 % обсягу збуту.

Відповідно, при використанні логістичного підходу вибору оптимальної системи управління матеріальними потоками можна отримати такі результати:

- покращення партнерських зв'язків із постачальниками;
- скорочення простоїв устаткування, оскільки робочі місця постійно будуть забезпечені сировиною, матеріалами, комплектуючими та напівфабрикатами;
- ринково орієнтоване підприємство має можливість швидкого переходу на мало серійне та індивідуальне виробництва;
- скорочення виробничого циклу та, як наслідок – мінімізація витрат;
- покращення якості кінцевої продукції.

До основних систем управління матеріальними потоками, що ефективно застосовуються як зарубіжними, так і вітчизняними компаніями, варто виділити:

- KANBAN (японська карткова система виробничої логістики);
- OPT – Optimized Production Technology (оптимізована виробнича технологія);
- JIT – Just in Time (система постачання точно в термін);
- MRP 1, 2, 3 – Material Requirements Plannin (планування матеріальних потреб);
- ABC-XYZ (системи управління запасами);
- ERP – Enterprise Resource Planning (планування ресурсів підприємства);
- DRP 1, 2 – Distribution Requirements Planning (планування збутових потреб та ресурсів);
- LRP – Logistics Recourse Planning (планування логістичних ресурсів);
- CRM – Continious Replenishment Management (управління безперервним поповненням запасів);
- EDI – Electronic data Interchange (електронний обмін даними);
- LP – Lean Production (заощадливе виробництво);
- SCM – Supply chain management (управління ланцюгом (ланцюгами) поставок);
- TMB – Time-based logistics (логістика в реальному масштабі часу);
- VAL – Value added logistics (логістика доданої вартості); E-logistics (електронна логістика);
- VL – Virtual logistics (віртуальна логістика);
- CALS – Computer-aided Acquisition & Logistic Support (автоматизована система логістичного управління дослідженнями, проектуванням, виробництвом та експлуатацією високотехнологічної продукції).

KANBAN – японська система виробничої логістики. Логістична система KANBAN являє собою метод, який спрямований на задоволення потреб клієнтів самостійно керуючим виробництвом за принципом отримання. Матеріальний потік, при цьому, спрямований уперед (від виробника до споживача), тоді як інформаційний потік спрямований назад (від споживача до виробника). Постійні втручання центрального керівництва зайві при цій системі [1]. Система KANBAN реалізована на таких підприємствах, як General Motors, Massey-Ferguson, Renault.

OPT – розроблена ізраїльськими та американськими фахівцями й відома також як «ізраїльський KANBAN». Розробники цієї системи роблять акцент на те, що втрати критичних ресурсів у край негативно впливають на виробництво в цілому, а економія не критичних ресурсів реальної вигоди виробництву, з погляду кінцевих результатів, не приносить. Тому від ефективності використання критичних ресурсів залежать темпи розвитку виробничої системи.

Ця система в автоматичному режимі розв'язує низку завдань управління виробництвом, у тому числі формування графіка виробництва на один день, тиждень. Під час формування оптимального графіка виробництва використовується критерій забезпеченості замовлень сировиною й матеріалами, ефективності використання ресурсів, мінімуму обігових коштів у запасах і гнучкості виробництва.

Ефективність використання системи OPT полягає в зменшенні вузьких місць та критичних ресурсів і, як наслідок, збільшенні виходу готової продукції, зниженні виробничих та транспортних витрат, зменшенні обсягів незавершеного виробництва, скороченні виробничого циклу, зниженні

потреби в складських і виробничих площах, підвищенні ритмічності відвантаження виготовленої продукції замовнику.

Найбільш поширеною логістичною системою є система «точно в строк» (just-in-time, JIT), яка з'явилася в Японії в кінці 50-х років. Основною ідеєю цієї логістичної концепції є виключення запасів матеріалів, комплектуючих та напівфабрикатів у виробничому процесі, потоки матеріальних ресурсів синхронізуються з потребою в них, яка, зі свого боку, задається виробничим розкладом випуску готової продукції. Рух матеріальних потоків організовано таким чином, що всі матеріали, комплектуючі та готова продукція доставляються в необхідній кількості та в той час, коли їх потребують ланки логістичної системи, з метою мінімізації витрат, пов'язаних зі створенням запасів.

MRP-I спрямована на мінімізацію запасів, зберігаючи при цьому достатню кількість матеріалів, необхідних для забезпечення виробничого процесу.

Система MRP-I використовується багатьма підприємствами й компаніями, але вона постійно вдосконалюється, до неї додаються елементи фінансової, маркетингової та логістичної підсистем. Так виникла MRP-II.

Системи, засновані на MRP-підході, мають низку недоліків та обмежень, до основних із яких належать:

- застосування MRP систем вимагає значного об'єму обчислень, підготовки й попередньої обробки великого об'єму початкової інформації, що збільшує провідний час виробничого та логістичного циклів;
- зростання логістичних витрат на обробку замовлень і транспортування при прагненні фірми зменшити рівні запасів або перейти на випуск продукції в малих об'ємах із високою періодичністю;
- нечутливість до короточасних змін попиту, оскільки вони засновані на контролі й поповненні рівнів запасів у фіксованих точках замовлення;
- велика кількість відмов у системі із-за занадто комплексного її характеру та великої розмірності.

ERP – термін, уведений дослідницькою фірмою Gartner Group для опису систем управління. Ці системи мають забезпечувати автоматизацію процесів планування, прогнозування й управління фінансами, виробництвом, матеріально-технічним постачанням і збутом, бухгалтерським обліком, а також проектування продукції й розробку технологічних процесів тощо. ERP є світовим стандартом управління, запропонованим Американським співтовариством управління виробництвом й запасами. Інтегровані рішення за назвою «комплексне планування ресурсів підприємства ERP» покращують якість прийняття рішень, продуктивність і прибутковість. ERP-системи дають змогу ефективно планувати комерційну та виробничу діяльність підприємства.

Типова ERP-система включає такі підсистеми: виробництво; постачання й збут; управління запасами; післяпродажне обслуговування виробленої продукції; кадри; наукові дослідження та конструкторські розробки; фінанси.

DRP-I використовується для ефективного розподілу готової продукції через визначення попиту, запасів у розподільчих центрах і складах, є розширеним варіантом DRP-I завдяки блокам кадри, транспорт, фінанси.

У DRP-II логістичні вимоги визначають графік виробництва, що, зі свого боку, пов'язане із системами MRP й ERP. Проте впровадження сучасних інформаційних систем, таких як MRP і DRP, само по собі не забезпечує зростання рентабельності, і відповідні компанії повинні також удосконалювати свою оперативну практику й управлінську поведінку.

З операційного погляду, логістична концепція RP може бути використана і в системах дистрибуції, що стало основою для синтезу зовнішніх систем DRP (Distribution requirements planning). Системи DRP – це поширення логіки побудови MRP у канали дистрибуції готової продукції. Проте ці системи, хоча й мають загальну логістичну концепцію «RP», у той же час істотно різні.

Функціонування DRP систем ґрунтується на споживчому попиті, який не контролюється фірмою. DRP-системи працюють в умовах невизначеності попиту. Це невизначене зовнішнє середовище накладає додаткові вимоги й обмеження в політиці управління запасами готової продукції в дистрибутивних мережах. DRP-системи планують і регулюють рівні запасів на базах та складах фірми у власній товаропровідній мережі збуту або в оптових торговельних посередників.

Серед логістичних переваг DRP систем можна відзначити:

- зменшення логістичних витрат, пов'язаних зі зберіганням й управлінням запасами готової продукції за рахунок координації постачань;

- зменшення рівнів запасів за рахунок точного визначення величини та місця постачань;
- скорочення потреби в складських площах за рахунок зменшення запасів;
- зменшення транспортної складової логістичних витрат за рахунок ефективного зворотного зв'язку по замовленнях;
- поліпшення координації між логістичними активностями в дистрибуції та виробництві.

CRM – Continuous Replenishment Management – управління безперервним поповненням запасів роздрібною точкою збуту, що ґрунтується на «передбаченні» постачальником (логістичним оператором, дистрибутором) можливої потреби в продукції завдяки відстеженню попиту в реальному часі. Різновидом цього підходу є VMI (Vendor Managed Inventory) як більш удосконалена версія концепції управління запасами постачальником, яка основана на новітніх інформаційних технологіях. Відповідно до неї, постачальник (логістичний оператор) бере на себе відповідальність підтримувати запаси на належному рівні, самостійно відстежувати.

LP (Lean Production) – «безнадлишкова продуктивність» – передбачає виключення тих операцій, що несуть лише надмірні витрати. Пропонується виробляти продукцію невеликими партіями, щоб уникнути надвитрат. Це стандарт граничної мінімізації ресурсів, на відміну від наступного.

LP (Lean production) є логічним продовженням технології «точно в термін». Суть технології LP полягає в поєднанні таких логістичних компонентів, як висока якість, дрібний розмір виробничих партій, низький рівень запасів, висококваліфікований персонал, гнучке устаткування. У ній з'єднані переваги масового й дрібносерійного виробництва, що дає змогу досягти високої якості продукції, низьких виробничих витрат, швидкої реакції на споживчий попит, оперативної переналадження устаткування.

SCM (Supply chain management) – це нова ідеологія управління бізнесом в умовах глобалізації економіки. Її суть полягає в переорієнтації ланцюга поставок в напрямі визнання інтересів кінцевих споживачів як основного напрямку управління ланцюгами поставок та обумовлена двома причинами:

- 1) це зміни в характері споживання (ріст обізнаності кінцевих споживачів, підвищення змінності їх інтересів, зростання їх участі у процесах створення кінцевих продуктів;
- 2) зростання можливостей, що надають сучасні ІКТ в зборі й аналізі інформації для проведення спільних процесів розвитку й конструювання продукції.

Модель SCM та відповідні фінансові інструменти дозволяють створити «віртуальний бізнес» з системи декількох компаній, що охоплює повний життєвий цикл товару, або, навпаки, розділити одну компанію на декілька «віртуальних бізнесів». При цьому кожен «віртуальний бізнес» може підтримувати повний спектр «віртуальних систем управління», характерних для цілої компанії.

Розглянуті нами окремі логістичні концепції можуть бути використані підприємствами в процесі вибору оптимальної системи управління матеріальними потоками, яка вимагає детального дослідження всіх переваг та недоліків їх застосування, причому виходячи із специфіки та сфери функціонування підприємства.

Таким чином, логістика як особливий вид управлінської діяльності спрямує свої зусилля на дослідження та оптимізацію процесів, пов'язаних із рухом матеріальних та пов'язаних із ними інформаційних потоків в напрямку посилення їх організованості та координованості. При цьому, за рахунок дії її особливих інструментів, відбувається зростання основних показників діяльності підприємств

Джерела та література

1. Луис Р. Система Канбан. Практические советы по разработке в условиях вашей компании / Р. Луис ; пер. с англ. Е. В. Журиной ; под науч. ред. Э. А. Башкардина. – М. : РИА стандарты и качество, 2008. – 140 с.
2. Досвід Канади та країн ЄС у сфері політики з підтримки розвитку сільськогосподарських обслуговуючих кооперативів : аналіт. дослідж. / В. Бондарчук, Дж. Алколей, Л. Молдован та ін. ; за ред. С. Курдицького. – К. : [б. в.], 2011. – 91 с.
3. Кислий В. М. Логістика: Теорія та практика: навч. посіб. / В. М. Кислий, О. А. Біловодська, О. М. Олефіренко, О. М. Смоляник. – К. : Центр учб. л-ри, 2010. – С. 357.
4. Smirnov I. Agrologistika po-gollandski / I. Smirnov // Logistics. – 2008. – № 9. – S. 12–15.
5. Понанар'ова Ю. В. Логістика : навч. посіб. // Ю. В. Понанар'ова. – К. : Центр навч. л-ри, 2003. – 192 с.

Шостак Людмила. К вопросу выбора оптимальной системы управления материальными потоками на предприятии. В статье рассмотрена проблема выбора системы управления материальными потоками на отечественном предприятии. Определена цель и обоснована суть логистического процесса. Особое внимание уделено подсистемам организации логистического управления материальными потоками, используемых отечественными предприятиями.

Ключевые слова: логистика, логистическое управление, логистическая система, материальные потоки.

Shostak Ludmila. On the Issue of Choosing the Optimal Material Management System in the Enterprise. In the article the problem of the choice of material management in domestic enterprises. Landing and grounded nature of the logistics process. Particular attention is paid to organization subsystems logistics material management that are used by domestic enterprises.

Key words: logistics, logistics management, logistics system, the material flows.

РОЗДІЛ V

Гроші, фінанси та кредит

УДК 336.322:1

Наталія Проць – кандидат економічних наук, доцент
кафедри фінансів та оподаткування,
Східноєвропейський національний університет
імені Лесі Українки

Сутність та принципи формування бюджетної політики на місцевому рівні

У статті досліджено дефініцію «бюджетна політика» та розкрито її сутність на місцевому рівні. Запропоновано при формуванні бюджетної політики на місцевому рівні дотримуватися таких принципів, як самостійність, гласність, ефективність, субсидіарність, соціальна справедливість, об'єктивність, збалансованість, наступність, звітність та неподільна відповідальність, еквівалентність фіскального обміну.

Ключові слова: бюджетна політика на місцевому рівні, органи місцевого самоврядування, самостійність, гласність, ефективність, субсидіарність, місцеві бюджети.

Постановка наукової проблеми та її значення. Бюджетна політика відіграє важливу роль у досягненні завдань економічної політики держави та органів місцевого самоврядування. Виходячи із соціально-економічних умов і стратегії соціально-економічного розвитку країни, вона може передбачати різний ступінь перерозподілу валового внутрішнього продукту держави за допомогою бюджету, більший чи менший рівень централізації фінансових ресурсів у межах бюджетної системи, вибір інструментів бюджетного регулювання. Нині в умовах фінансової нестабільності й посилення регіональних диспропорцій соціально-економічного розвитку регіонів України дослідження сутності та визначення принципів формування бюджетної політики на місцевому рівні – досить важливе наукове та практичне завдання задля збалансованості регіональної політики держави.

Аналіз досліджень цієї проблеми. Питання формування й реалізації бюджетної політики органів державної та місцевої влади розглянуто в працях вітчизняних учених (Т. Бондарук, О. Василюк, В. Дем'янишина, В. Зайчикової, О. Кириленко, В. Кравченка, В. Кудряшова, Т. Куценко, І. Луніної, Л. Лисяк, В. Опаріна, К. Павлюк, Ю. Пасічника, Г. Старостенко, Л. Тарангул, І. Ускова й ін.). Віддаючи належне високому рівню робіт цих науковців, зазначимо, що недостатньо уваги приділено визначенню пріоритетів та узгодженню бюджетної політики держави й органів місцевого самоврядування. Тому поглиблення теоретичних основ і визначення сутності бюджетної політики на місцевому рівні, розробка науково обґрунтованих принципів її реалізації – важливі напрями дослідження.

Мета статті – теоретичне обґрунтування сутності та принципи бюджетної політики на місцевому рівні.

Виклад основного матеріалу й обґрунтування отриманих результатів дослідження. Для з'ясування сутності бюджетної політики розглянемо погляди вчених щодо трактування бюджетної політики щодо їхніх теоретичних основ. Поняття «бюджетна політика» увібрало в себе сутнісний зміст політики й бюджету. Характеризуючи основні засади бюджетної політики, Г. Старостенко, С. Булгакова правильно відзначають, що «суть проблеми побудови ефективної бюджетної політики полягає в її науковому обґрунтуванні та в тому, наскільки вона ґрунтується на фундаментальних теоретичних засадах, виходячи з певної соціально-економічної політики держави».

Сьогодні в економічній і правничій літературі немає чіткого розуміння й однозначного визначення бюджетної політики. Це поняття вчені трактують по-різному. Колектив авторів підручника

«Фінанси» (за редакцією С. І. Юрія та М. В. Федосова) визначає бюджетну політику як діяльність держави з використання бюджетних відносин для забезпечення соціально-економічного розвитку суспільства. Відповідно до такого підходу держава має визначати форми, методи й види організації бюджетних відносин. Визначено також, що ці відносини об'єктивні та не залежать від свідомості людей. Тому бюджетна політика не може змінювати зміст бюджетних відносин» [12, с. 146]. Цій думці протиставлено погляди Ю. В. Пасічника, який вважає, що «бюджетна політика формується людьми й функціонує в реальних економічних процесах, тому є підстави стверджувати, що вона має об'єктивний і суб'єктивний зріз. Об'єктивний зріз – це реальні економічні процеси, що розвиваються за рахунок виробничих чинників та виникають у результаті суспільного виробництва. Суб'єктивний зріз – відносини, які функціонують у надбудові, пов'язані з людською діяльністю й проявляються у юридичних актах, прийнятті та виконанні бюджету, перерозподілі бюджетних ресурсів» [7, с. 248].

Низка науковців бюджетну політику розглядає з позиції послідовності дій і процедур. Російські вчені Т. М. Ковальова та С. В. Барулін вважають, що «бюджетна політика – це система заходів і дій органів влади у сфері управління бюджетним процесом на основі концепції розвитку бюджетних відносин у складі загальної економічної політики, спрямованої на реалізацію всіх функцій бюджету з метою досягнення певного на цьому етапі економічного й соціального ефекту» [3, с. 91–92]. Вітчизняні вчені О. Д. Василик і К. В. Павлюк бюджетну політику розглядають як сукупність заходів держави щодо організації формування та використання бюджетних коштів для забезпечення економічного й соціального розвитку відповідної території. Вона відображається у формах і методах мобілізації бюджетних ресурсів та їх використанні на різні потреби території, соціально-економічному розвитку регіонів, бюджетному законодавстві, практичних діях різних державних структур [2, с. 53]. Це визначення стосується тільки заходів державних органів влади щодо формування бюджетного законодавства та забезпечення соціально-економічного розвитку регіонів. Однак слід зауважити, що науковці не визначили участі органів місцевої влади в проведенні бюджетної політики.

У фінансово-кредитному енциклопедичному словнику (за загальною редакцією А. Г. Грязнової) указано, що «бюджетна політика – це сукупність заходів, рішень, які приймаються органами законодавчої (представницької) та виконавчої влади, пов'язаних із виробленням основних напрямів розвитку бюджетних відносин і формування конкретних шляхів їх використання в інтересах громадян, суспільства й держави» [14, с. 125]. Зазначено, що вплив бюджетної політики концентрується на розвитку бюджетних відносин і визначенні основних напрямів їхнього розвитку, що зводить сутність політики до організаційних заходів.

Науковці О. П. Близнюк, В. І. Оспіщев, Л. І. Лачкова визначають бюджетну політику як «комплекс юридичних, економічних, організаційних заходів під час складання бюджетів, регулювання бюджетного процесу, управління бюджетним дефіцитом, організації бюджетного контролю» [12, с. 74–75]. Таке трактування не окреслює коло суб'єктів реалізації бюджетної політики. І. В. Усков визначає, що у вузькому розумінні бюджетна політика – ефективний макроекономічний інструмент держави, спрямований на забезпечення соціально-економічного розвитку регіонів і держави загалом, у широкому – система дій державних (місцевих) органів влади, спрямованих на забезпечення регулювання бюджетного процесу, бюджетної системи в умовах трансформації економіки, розвитку соціальної сфери [11, с. 14–15]. Зазначені формулювання розкривають зміст бюджетної політики через бюджетний процес, хоча бюджетна політика має визначати цілі та напрями розвитку бюджетних відносин. Такий підхід заслуговує на увагу, проте не ставить за мету визначення пріоритетів бюджетної політики, а лише забезпечення виконання функцій бюджету із досягненням певного соціально-економічного ефекту.

Дискусійним є трактування бюджетної політики авторів економічної енциклопедії (за редакцією С. В. Мочерного), які трактують бюджетну політику як інструмент регулювання економіки для підтримання певного рівня ВВП, зайнятості й соціального забезпечення [6, с. 123]. Інакше кажучи, науковці розглядають бюджетну політику як інструмент забезпечення соціально-економічного розвитку країни, що більш притаманне для характеристики бюджету, тобто в ньому не враховано ознак політики в загальному розумінні, а саме те, що це заходи, дії, пріоритети, результати.

Більш ґрунтовне трактування бюджетної політики, на нашу думку, подано Л. В. Лисяк. Він зазначає, що бюджетна політика – це головний важіль визначення основних напрямів впливу державних і регіональних (місцевих) органів влади на досягнення збалансованого розвитку суспільства, відобра-

жає суспільно-економічні відносини між людьми в процесі розподілу й перерозподілу ВВП, вироблення, розподілу, споживання суспільних благ і послуг та регулювання соціально-економічних процесів задля задоволення потреб і розв'язання різноманітних проблем суспільства на основі сталого розвитку [5, с. 34]. Підтримуючи позитивний аспект цього підходу, слід зазначити, що автором охоплено такі основні параметри бюджетної політики, як цілі, напрями, суб'єкти, й визначено державний та місцевий рівні проведення бюджетної політики.

Загалом більшість учених розкривають сутність бюджетної політики держави, проте мало уваги приділяють особливостям проведення бюджетної політики на місцевому рівні. Тому в умовах становлення демократії в Україні поряд із дослідженням бюджетної політики держави виникає необхідність поглибленого розуміння сутності бюджетної політики на місцевому рівні.

У цьому контексті В. І. Кравченко тлумачить муніципальну бюджетну політику як «комплекс взаємоузгоджених заходів, які розробляються й здійснюються представницькими та виконавчими органами місцевого самоврядування, а також місцевими органами виконавчої влади з метою забезпечення гармонійного соціально-економічного розвитку відповідних адміністративно-територіальних одиниць, фінансового забезпечення регіональних і місцевих програм та проектів, фінансування утримання об'єктів соціально-культурної сфери й житлово-комунального господарства, що перебувають у комунальній власності, а також соціального забезпечення жителів відповідних територіальних громад, фінансування управлінських, економічних та соціальних послуг» [4, с. 13–14]. Науковець уводить поняття «муніципальної бюджетної політики», визначає її суб'єкти й завдання, які повинні бути досягнуті в процесі реалізації.

При обґрунтуванні сутності бюджетної політики на місцевому рівні принциповим питанням є визначення її об'єкта та суб'єктів. Зауважимо, що не існує єдиного підходу до визначення об'єкта бюджетної політики. Найчастіше об'єкти бюджетної політики тлумачаться як бюджетно-податкове законодавство, бюджетна система й бюджетний механізм. І. В. Усков об'єктами бюджетної політики вважає фінансові ресурси, фінансові (бюджетні) відносини, економічні та соціальні процеси, які відбуваються в різних сферах економіки, галузях, регіонах [11, с. 20]. Такий підхід недостатньо обґрунтований, оскільки до складу фінансових ресурсів, крім бюджетних, входять й інші види ресурсів. На думку Т. Г. Бондарук, об'єктом бюджетної політики є весь бюджетний процес, зокрема процес складання, розгляду, затвердження виконання, контролю за його виконанням бюджету [1, с. 272]. У зв'язку з тим, що бюджетна політика виходить за межі бюджетного процесу, наприклад щодо вироблення бюджетних пріоритетів, проведення громадських слухань, ми вважаємо, її об'єктом бюджетні ресурси, які використовуються в бюджетному процесі.

Суб'єктами бюджетної політики на місцевому рівні є місцеві ради, виконавчі органи місцевого самоврядування та державні адміністрації, фінансові органи, розпорядники бюджетних коштів, які розробляють, затверджують і втілюють на практиці ухвалену бюджетну політику, а також жителі територіальної громади, громадські організації, політичні партії та міжнародні організації. Органи місцевого самоврядування беруть на себе відповідальність за реалізацію бюджетної політики на відповідній території, уключаючи її цілі, принципи й завдання.

Бюджетна політика на місцевому рівні передбачає ухвалення рішень і розв'язання конкретних завдань, вибір цілей, інструментів їх досягнення й необхідних ресурсів, визначення та вибір траєкторії розвитку бюджетних відносин залежно від обраного вектора розвитку країни [5, с. 522]. Цілі бюджетної політики на місцевому рівні формуються відповідно до цілей бюджетної політики держави, конкретизованих на місцевому рівні, і цілей територіальних громад з урахуванням їх специфіки, які водночас не суперечать загальнодержавним цілям. У сучасних умовах мета бюджетної політики на місцевому рівні включає регулювання: рівня бюджетних видатків та джерел доходів, у т. ч. податкових ставок із місцевих податків у межах, визначених законом; місцевих позик і боргових зобов'язань.

Протягом останнього десятиліття як на державному, так і на місцевому рівнях не сформовані єдині підходи та критерії до визначення пріоритетів і завдань бюджетної політики. Починаючи з 2002 р., бюджетна політика органів державної влади й органів місцевого самоврядування була спрямована на ліквідацію регіональних диспропорцій за допомогою врегулювання міжбюджетних відносин, розширення ресурсної бази органів місцевого самоврядування, підвищення рівня соціальної захищеності населення [8].

Аналіз регіонального аспекту бюджетних пріоритетів засвідчив, що протягом 2008–2013 рр. акцентовано на таких цілях, як:

- забезпечення сталого розвитку регіонів на основі поєднання державних і регіональних пріоритетів;
- посилення ролі органів місцевого самоврядування та місцевих органів виконавчої влади в стимулюванні комплексного й динамічного регіонального розвитку;
- посилення фінансової спроможності органів місцевого самоврядування та місцевих органів виконавчої влади;
- реформування міжбюджетних відносин для забезпечення стабільного соціально-економічного розвитку регіонів;
- дотримання відповідності між темпами економічного розвитку й виплатами соціального характеру;
- надання більшої фінансової самостійності та відповідальності регіональним і місцевим органам влади;
- економія бюджетних видатків та жорсткий контроль за цільовим використанням бюджетних коштів;
- стимулювання розвитку малого й середнього бізнесу як основи зменшення рівня безробіття та підвищення податкоспроможності регіону;
- забезпечення ефективності фінансування соціальних виплат, адресність соціальної допомоги.

Бюджетна політика визначає організацію фінансових відносин під час формування дохідної бази бюджетів та використання бюджетних ресурсів, а також організації міжбюджетних відносин і здійснення місцевих запозичень, які виникають на всіх рівнях бюджетної системи. Відповідно до змісту поняття «бюджетна політика» ми можемо визначити її характеристики: функціональні, адміністративно-територіальні, часові.

За функціональною ознакою бюджетну політику поділяють на політику у сфері доходів, видатків, боргу, міжбюджетних відносин. Політика у сфері доходів (у т. ч. політика місцевого оподаткування) має за мету забезпечення надходження необхідного обсягу коштів для виконання основних функцій і завдань органів державної влади та органів місцевого самоврядування за допомогою податків, обов'язкових зборів й інших форм мобілізації доходів до бюджету. Політика у сфері видатків передбачає вибір пріоритетних напрямів використання коштів та забезпечення бюджетними коштами виконання програм, що реалізуються органами державної влади й органами місцевого самоврядування. Видатки місцевих бюджетів включають бюджетні призначення, установлені рішенням про місцевий бюджет на конкретні цілі, пов'язані з реалізацією місцевих бюджетних програм.

Політика у сфері місцевих запозичень і боргу передбачає здійснення запозичень органами місцевого самоврядування та систему заходів щодо управління місцевим боргом. Здійснення місцевих запозичень – ефективний і зручний інструмент розв'язання завдань, пов'язаних із залученням необхідних грошових коштів для фінансування тих чи інших інвестиційних проектів, спрямованих на покращення місцевої інфраструктури, і джерелом фінансування місцевих програм розвитку.

Політика у сфері міжбюджетних відносин передбачає забезпечення органів місцевого самоврядування фінансовими ресурсами, необхідними для виконання повноважень, покладених на них Конституцією та законами України [4]. Крім того, вона спрямована фінансове вирівнювання.

За адміністративно-територіальною ознакою бюджетну політику можна поділити на державну, місцеву (бюджетна політика на рівні областей, Автономної Республіки Крим, міст з особливим статусом Києва та Севастополя, міст, сіл, селищ).

За часовою ознакою доцільно виокремлювати бюджетну стратегію й бюджетну тактику. Бюджетна стратегія повинна бути побудована на стратегії соціально-економічного розвитку регіону, що передбачає розв'язання масштабних завдань на довготривалій період, які визначені також і в загальнонаціональній стратегії соціально-економічного розвитку країни. Основа реалізації бюджетної стратегії – бюджетне прогнозування, яке дає можливість здійснити оцінку найвірогідніших варіантів формування ресурсів бюджету та напрямів їх використання, що забезпечить досягнення визначених цілей. Проте постійна зміна пріоритетів – це свідчення того, що в Україні відсутня науково обґрунтована стратегія соціально-економічного розвитку, відповідно, немає бюджетної стратегії. Причинами такої ситуації є відсутність політичної волі щодо необхідності формування та реалізації стратегії соціально-економічного розвитку, політична й економічна нестабільність. Тобто

державні акти, які визначають стратегію соціально-економічного розвитку, мають лише декларативний характер, відсутні науково обґрунтовані цілі та пріоритети, економічні показники, а механізм реалізації законодавчо не визначений [1, с. 275].

Бюджетна політика на місцевому рівні має забезпечити децентралізоване соціальне регулювання, адаптувати загальні принципи соціальної політики до регіональних умов з урахуванням економічної, соціальної, національної, етнічної, регіональної структури країни. Дослідження сутності та змісту бюджетної політики дає можливість узагальнити класифікаційні ознаки й елементи бюджетної політики на місцевому рівні.

Підґрунтям формування та реалізації бюджетної політики органів місцевого самоврядування мають бути принципи, які б відповідали необхідності виконання місії системи, у разі з бюджетною системою – забезпечувати соціально-економічний розвиток регіонів.

Аналіз вітчизняної й зарубіжної економічної літератури засвідчив, що принципи формування бюджетної політики на місцевому рівні недостатньо розроблені. Запропоновані вченими Л. В. Лисяк, В. Г. Дем'янишином, Т. Г. Бондарук, І. В. Усковим принципи є базовими, які можуть бути покладені в основу формування й реалізації ефективної бюджетної політики держави. Зважаючи на пропозиції вчених та згідно з основними законодавчими положеннями формування бюджетної політики й функціонування місцевого самоврядування, вважаємо, що, формуючи бюджетну політику на місцевому рівні, слід дотримуватися таких принципів, як самостійність, гласність, ефективність, субсидіарність, соціальна справедливість, об'єктивність, збалансованість, наступність (послідовність) звітність і неподільна відповідальність, еквівалентність фіскального обміну.

Основним вважається принцип субсидіарності, згідно з яким за місцевим рівнем влади закріплюється максимум функцій, із якими вони в змозі впоратися самостійно. Оскільки цей рівень влади ближчий до споживача, суспільних послуг, то можна вважати, що послуги населенню надаватимуться більш ефективно.

Важливий також і принцип соціальної справедливості, який передбачає, що всім громадянам держави надається деякий набір бюджетних благ за єдиними стандартами. Знову ж таки, оскільки органи місцевого самоврядування ближчі до населення, то вони отримують можливість приймати самостійні рішення як щодо формування податкової бази, так і щодо набору та якості надаваних послуг, що повинно вести до зростання добробуту місцевого населення.

Принцип самостійності бюджетної політики на місцевому рівні визначається правом самостійності в межах повноважень (відповідно до законодавства) формувати, розподіляти та визначати напрями використання коштів місцевих бюджетів. Утручання державних органів у процес складання, затвердження й виконання місцевих бюджетів не допускається, за винятком випадків, передбачених законодавством. Водночас ст. 142 Конституції України визначає, що держава бере участь у формуванні доходів бюджетів місцевого самоврядування та фінансово підтримує місцеве самоврядування.

Принцип гласності, прозорості й урахування думки жителів територіальної громади має бути витриманим на всіх етапах проведення бюджетної політики, обов'язковими є розгляд органами місцевого самоврядування ініціатив, зауважень і пропозицій, наданих жителями територіальної громади у встановленому законом порядку, інформування громадськості про здійснення бюджетної політики. Нині органи влади на місцевому рівні недостатньо використовують інформаційні технології для ознайомлення громадян із рішеннями, що визначають напрями формування та використання бюджетних коштів.

Принцип ефективності означає, що при складанні та виконанні бюджетів органи місцевого самоврядування мають прагнути досягнення запланованих цілей при залученні мінімального обсягу бюджетних коштів і досягнення максимально можливих позитивних результатів за рахунок мінімально необхідних витрат бюджетних ресурсів з урахуванням індикативних показників складання бюджету за програмно-цільовим методом.

Принцип збалансованості полягає в забезпеченні діяльності органів державної влади й місцевого самоврядування, балансу інтересів суб'єктів господарювання, громадян та держави.

Принцип об'єктивності визначає, що основні напрями бюджетної політики формуються на реальних показниках економічного й соціального розвитку територій та розрахунках надходжень і витрат бюджету, що здійснюються відповідно до затверджених методик та правил.

Принцип наступності (послідовності) передбачає формування бюджетної політики на наступний бюджетний період з урахуванням завдань і досягнень попереднього, послідовність діяльності органів місцевого самоврядування, відповідність її цілям державної бюджетної політики, а також територіальним цільовим програмам.

Принцип звітності та неподільної відповідальності органів місцевого самоврядування означає, що зменшення компетенції створює безвідповідальність для влади різного рівня, які в разі помилкових рішень або їх невиконання перекладають відповідальність один на одного. Тому всі завдання суспільного характеру повинні, по можливості, розмежовуватися відповідно до принципу неподільної відповідальності, що відображається у визначенні пріоритетів бюджетної політики та у звітах про виконання бюджетів, оприлюднених перед територіальними громадами.

Принципи бюджетної політики на місцевому рівні мають бути покладені в основу її розробки й реалізації. Дотримання цих принципів забезпечить оптимальне функціонування всіх елементів системи.

Висновки та перспективи подальшого дослідження. Дослідження дефініції бюджетної політики засвідчує, що кожен авторський підхід має своє змістове наповнення й може бути основою для розуміння самого поняття. У трактування бюджетної політики вченими покладено такі змістові складники: заходи й діяльність, цілі та напрями, бюджетні ресурси, бюджетний процес, суб'єкти політики, результати. Вважаємо, що бюджетну політику на місцевому рівні слід розглядати як сукупність цілей і заходів представницьких та виконавчих органів влади щодо формування й використання бюджетних ресурсів, необхідних для виконання власних та делегованих повноважень і забезпечення сталого розвитку територіальних громад. При формуванні бюджетної політики на місцевому рівні слід дотримуватися таких принципів, як самостійність, гласність, ефективність, субсидіарність, соціальна справедливість, об'єктивність, збалансованість, наступність (послідовність) звітність і неподільна відповідальність, еквівалентність фіскального обміну.

Джерела та література

1. Бондарук Т. Г. Місцеве самоврядування та його фінансове забезпечення в Україні / Т. Г. Бондарук ; НАН України ; Ін-т економіки та прогнозування. – К. : Експрес, 2009. – 608 с.
2. Василик О. Д. Державні фінанси України : навч. посіб. / О. Д. Василик, К. В. Павлюк. – К. : Вища шк., 2004. – 458 с.
3. Ковалёва Т. М. Бюджет и бюджетная политика в Российской Федерации : учеб. пособие / Т. М. Ковалёва, С. В. Барулин. – М. : КНОРУС, 2005. – 152 с.
4. Кравченко В. І. Основи муніципальної бюджетної політики : навч. прогн. для працівників місцевого самоврядування / В. І. Кравченко, О. Я. Лилик // Книга 5. – К. : Асоціація міст України та громадян, 2006. – 142 с.
5. Лисяк Л. В. Бюджетна політика у системі державного регулювання соціально-економічного розвитку України : монографія / Л. В. Лисяк. – К. : ДННУ АФУ, 2009. – 600 с.
6. Мочерний С. В. Економічний енциклопедичний словник : у 2-х т. / [С. В. Мочерний, Я. С. Ларіна, О. А. Устинко, С. І. Юрій] ; за заг. ред. С. В. Мочерного. – Львів : Світ, 2005. – Т. 1. – 616 с.
7. Пасічник Ю. В. Бюджетний потенціал економічного зростання в Україні : монографія / Ю. В. Пасічник. – Донецьк : ТОВ «Юго-Восток, Лтд», 2005. – 642 с.
8. Постанова Верховної Ради України № 4824–VI від 22 травня 2012 р. «Про основні напрями бюджетної політики на 2013 рік» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://search.ligazakon.ua/l_doc2.nsf/link1/KP100315.html
9. Постанова Верховної Ради України N 2543–III від 21 червня 2001 р. «Основні напрями бюджетної політики на 2002 р.» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.auc.rql.net.ua/uk/zakonodavstvo/BR%202002.html>
10. Старостенко Г. Г. Бюджетна система України : навч. посіб. / Г. Г. Старостенко, Ю. В. Булгаков. – К. : ЦНЛ, 2006. – 240 с.
11. Усков И. В. Бюджетная политика в условиях трансформации системы местных финансов в Украине : монография / И. В. Усков. – Симферополь : ИТ «Ариал», 2012. – 452 с.
12. Фінанси : навч. посіб. / [В. І. Оспіщев, Л. І. Лачкова, О. П. Близнюк та ін.] ; за ред. В. І. Оспіщева. – [2-ге вид., переробл. і доповн.] – К. : Знання, 2008. – 366 с.
13. Фінанси : підручник / за ред. С. І. Юрія, В. М. Федосова. – К. : Знання, 2008. – 611 с.
14. Финансово-кредитный словарь / [под ред. А. Г. Грязновой]. – М. : Финансы и статистика, 2002. – 552 с.

Проц Наталья. **Суть и принципы формирования бюджетной политики на местном уровне.** В статье исследована дефиниция «бюджетной политики» и раскрыта ее сущность на местном уровне. Предложено при формировании бюджетной политики на местном уровне придерживаться таких принципов, как самостоятельность, гласность, эффективность, subsidiarity, социальная справедливость, объективность, сбалансированность, преемственность, отчетность и неделимая ответственность, эквивалентность фискального обмена.

Ключевые слова: бюджетная политика на местном уровне, органы местного самоуправления, самостоятельность, гласность, эффективность, subsidiarity, местные бюджеты.

Prots Natalia. **The Essence and Principles of the Budget Policy at the Local Level.** In the article the author studied the definitions of fiscal policy and showed essence of fiscal policy at the local level, offered the fiscal policy should observe the following principles at the local level : independence, transparency, effectiveness, subsidiarity, social justice, objectivity, balance, continuity, reporting and undivided responsibility, fiscal equivalence exchange.

Key words: fiscal policy at the local level, local governments, independence, transparency, efficiency, subsidiarity, local budgets.

УДК 336.764.1

Софія Теслюк – аспірант кафедри фінансів та кредиту,
Східноєвропейський національний університет
імені Лесі Українки

Преваги діяльності та оцінка інвестування активів вітчизняних недержавних пенсійних фондів

У статті проаналізовано переваги діяльності недержавних пенсійних фондів на вітчизняному інвестиційному ринку. Досліджено типи недержавних пенсійних фондів та особливості діяльності кожного з них. Проведено порівняльний аналіз приросту активів відкритих, корпоративних і професійних недержавних пенсійних фондів за останні роки.

Досліджено джерела формування активів НПФ та можливі напрями їх використання. Наведено законодавчо закріплені напрями й обмеження інвестування активів недержавних пенсійних фондів.

Досліджено проблеми ефективності інвестування активів недержавних пенсійних фондів, наведено рекомендації щодо повнішого розкриття їх інвестиційного потенціалу.

Ключові слова: недержавне пенсійне забезпечення, недержавні пенсійні фонди, активи недержавних пенсійних фондів, інвестування пенсійних активів.

Постановка наукової проблеми та її значення. Подолання економічної нестабільності та реформування економічної системи України неможливе без потужного джерела інвестиційного ресурсу. У зв'язку з політичною нестабільністю в країні зовнішні інвестиційні ресурси обмежені в доступі. Саме система недержавного пенсійного забезпечення, у якій значну роль відведено недержавним пенсійним фондам, і є тим джерелом довгострокових інвестицій в економіку нашої країни. Незважаючи на тривалий період діяльності недержавних пенсійних фондів (НПФ) на території України, вони ще не досягли значних обсягів діяльності. Це засвідчує, що система недержавного пенсійного забезпечення має значний потенціал зростання. Тому важливо саме зараз дослідити особливості та проблеми інвестування активів вітчизняних НПФ.

Аналіз досліджень цієї публікації. Питаннями інвестиційної діяльності недержавних пенсійних фондів в Україні та світі займають вагоме місце в дослідженнях таких вітчизняних учених, як Б. Надточій, О. Мелешко, О. Ткач, Е. Лібанова, М. Лазебна й ін., у працях яких розкрито проблеми створення інституту недержавного пенсійного забезпечення, порушено питання інвестування та збереження пенсійних активів, виявлено залежності розвитку НПФ від стану фінансового ринку. Проте, незважаючи на ґрунтовні дослідження цієї проблеми, указані питання ще далекі від остаточного вирішення. Саме тому інвестиційний потенціал недержавних пенсійних фондів потребує подальшого дослідження.

Мета й завдання статті. Мета дослідження – вивчення переваг діяльності недержавних пенсійних фондів, а також ґрунтовна оцінка інвестування активів НПФ в Україні. На основі викладеного можна сформулювати **завдання цієї роботи**, яке полягає в дослідженні видів недержавних пенсійних фондів та особливостей діяльності кожного з них, напрямів інвестування й структури пенсійних активів, виявленні проблем діяльності НПФ в Україні та способів їх подолання.

Виклад основного матеріалу й обґрунтування отриманих результатів дослідження. Із 2004 р. в Україні функціонує трьохрівнева пенсійна система, визначальну роль у якій відведено недержавному пенсійному забезпеченню (НПЗ), яке представлено, зокрема, недержавними пенсійними фондами (НПФ).

Згідно із Законом України «Про недержавне пенсійне забезпечення», недержавний пенсійний фонд – юридична особа, яка має статус неприбуткової організації (непідприємницького товариства), функціонує та провадить діяльність виключно задля накопичення пенсійних внесків на користь учасників пенсійного фонду з подальшим управлінням пенсійними активами, а також здійснює пенсійні виплати учасникам цього фонду у визначеному Законом порядку [1].

Функціонування третього рівня пенсійної системи дає змогу акумулювати кошти населення та трансформувати їх у довгострокові інвестиції. На жаль, ця функція не може ефективно виконуватися через незначну кількість учасників недержавного пенсійного забезпечення (менше 2 % від загальної кількості населення), адже розмір залучених пенсійних внесків є незначним для забезпечення можливості здійснення диверсифікації пенсійних активів у дохідні фінансові інструменти. Позитивний момент, який впливає з цієї інформації, – те, що НПЗ в Україні має значний потенціал зростання.

Одна з ключових переваг діяльності НПФ – система оподаткування цієї діяльності. Так, відповідно до чинного законодавства, НПФ звільнені від оподаткування вкладів учасників аж до моменту одержання пенсійних виплат, що дає змогу вільно інвестувати пенсійні активи, не сплачуючи податки після закінчення кожного інвестиційного циклу.

Загалом до переваг діяльності НПФ на вітчизняному інвестиційному ринку можна віднести:

1. Здатність акумулювати значні інвестиційні активи, без жорсткої залежності від того чи іншого учасника НПФ, адже виплата пенсійних зобов'язань одному учаснику фонду суттєво не зменшить його інвестиційні можливості.

2. Наявність суттєвих податкових пільг для НПФ:

– для роботодавців-вкладників – відсутність оподаткування податком на прибуток пенсійних внесків і можливість відносити суму таких внесків до валових витрат;

– для адміністраторів та управляючих активами НПФ – звільнення від оподаткування податком на додану вартість.

3. Використання в якості об'єктів інвестування фінансових інструментів переважно реальних ліквідних активів, дохід за якими гарантовано державою й відомими компаніями, а також валютними цінностями та нерухомістю, що є передумовою не тільки рентабельності, але й надійності вкладень [5].

4. Вивільнення коштів, що раніше перебували у формі приватних заощаджень, і трансформація їх у форму інвестиційних ресурсів, що збільшує можливості інвестиційного ринку.

5. Нівелювання рівня ризиковості інвестиційної діяльності та, відповідно, пенсійних активів вкладників через визначені на законодавчому рівні обмеження, щодо вкладання капіталу у фінансові інструменти [3].

Протягом 2013 р. ринок недержавного пенсійного забезпечення України характеризувався несуттєвим збільшенням кількості укладених пенсійних контрактів та збільшенням на кінець року загального обсягу активів, сформованих пенсійними фондами (на 25,9 %). Протягом останніх п'яти років основні показники НПФ показують стабільну позитивну картину [9].

Активи пенсійного фонду складаються із:

- 1) активів у грошових коштах;
- 2) активів у цінних паперах;
- 3) інших активів згідно із законодавством.

Усі активи недержавних пенсійних фондів повинні розкладатися в «різні кошики», щоб зменшити можливі ризики вкладників. Усі пенсійні внески й доходи від інвестицій при цьому належать

НПФ, тобто його вкладникам, а адміністратор одержує фіксований відсоток від загальної суми активів Фонду.

Відповідно до законодавства недержавні пенсійні фонди бувають трьох типів:

- 1) відкритий пенсійний фонд;
- 2) корпоративний пенсійний фонд;
- 3) професійний пенсійний фонд.

Учасником відкритого НПФ може бути будь-який громадянин України, без будь-яких обмежень на місце й характер його роботи. Відкритий фонд дає змогу залучати найбільш широке коло вкладників. Основна перевага відкритого недержавного пенсійного фонду для фізичних осіб-учасників – можливість одержання високих пенсійних виплат. Організатори таких фондів мають на меті одержання прибутку із вкладника, стягуючи плату за свої послуги як під час вступу до фонду, так і протягом усього періоду перебування в ньому.

Корпоративний пенсійний фонд засновується одним або декількома роботодавцями для накопичення пенсій для своїх працівників. Відповідно, учасниками такого НПФ можуть бути лише фізичні особи, які мають або мали трудові відносини з роботодавцями – учасниками або засновниками такого фонду. Як правило, корпоративний пенсійний фонд створюється для працівників однієї компанії й не потребує виходу на відкритий ринок.

Професійний НПФ може створюватися профспілками або галузевими організаціями, а між його учасниками існує певний професійний зв'язок. Важлива риса професійних пенсійних фондів – відсутність установленого рівня внесків.

За даними Української асоціації інвестиційного бізнесу, станом на 30.06.2014 р. в Україні нараховувалося близько 75 недержавних пенсійних фондів, більшість із яких (60 фондів) були відкритого типу (див. табл. 2) [10].

Таблиця 1

Кількість та вартість активів НПФ в управлінні КУА в розрізі видів фондів*

Вид НПФ	30.06.2012		30.06.2013		30.06.2014		Приріст активів, 2013/2012	Приріст активів, 2013/2012
	кількість НПФ	активи, тис. грн	кількість НПФ	активи, тис. грн	кількість НПФ	активи, тис. грн		
Відкриті	68	536 748	62	509 850	60	559 602	-5,01 %	9,76 %
Корпоративні	8	94 166	8	112 488	8	126 847	19,46 %	12,77 %
Професійні	9	73 836	7	75 313	7	103 328	1,73 %	37,20 %
Разом	85	704 750	77	697 651	75	789 777	-1,01 %	13,21 %

* – Складено авторами на основі [10].

Активи НПФ формуються за рахунок пенсійних внесків та прибутку (збитку) від інвестування пенсійних внесків. Операції з пенсійними активами здійснюються згідно з інвестиційною декларацією пенсійного фонду й укладеним договором про управління активами.

Напрями та обмеження щодо інвестування активів недержавного пенсійного фонду відображено в таблиці 2.

Станом на 30.06.2014 р. переважними напрямками інвестування пенсійних активів в Україні стали депозити в банках (38,2 % інвестованих активів), облігації підприємств, емітентами яких є резиденти України (30,1 %), цінні папери, дохід за якими гарантовано Кабінетом Міністрів України (12,1 %), акції українських емітентів (12,4 %) [8].

Стратегія інвестування недержавних пенсійних фондів більш консервативна, ніж в інших фінансових установ, адже мета інвестування пенсійних активів – це, насамперед, збереження пенсійних заощаджень громадян.

У зв'язку з тим, що на фінансовому ринку України відсутні надійні фінансові інструменти, які б дали змогу забезпечити належну диверсифікацію пенсійних активів НПФ, найбільшу частку активів НПФ становлять саме грошові кошти на вкладних (депозитних) рахунках у банках. Зважаючи на складну економічну ситуацію в Україні та проблеми в банківській сфері, ці активи ніяк не захищені.

Структура активів вітчизняних НПФ не відповідає світовим тенденціям, де популярним і дохідним інструментом інвестування для НПФ є акції. Однак в Україні цей інструмент украї ризиковий.

Таблиця 2

Законодавчо закріплені напрями та обмеження інвестування активів НПФ [1]

Вид пенсійного активу	Обмеження щодо інвестування, % до загальної вартості пенсійних активів
Банківські депозитні рахунки та ощадні сертифікати банків	до 50 %
Акції українських емітентів	до 40 %
Цінні папери іноземних емітентів	до 20 %, але не більше 5 % одного емітента
Облігації підприємств, емітентами яких є резиденти України	до 40 %, але не більше 5 % одного емітента
Облігації місцевих позик	до 20 %
Цінні папери, доходи за якими гарантовано Кабінетом Міністрів України	до 50 %
Банківські дорогоцінні метали	до 10 %
Об'єкти нерухомості	до 10 %
Інші напрями, не заборонені законодавством України	до 5 %

Усе це свідчить про те, що структура НПФ, що складається на сьогодні, не є оптимальною, і представлена в основному банківськими депозитами. Законодавством України висуваються вимоги до напрямів інвестування, установлюються кількісні обмеження вкладень у різні фінансові інструменти. Тому актуальним завданням залишається диверсифікація напрямів інвестування. Але кількість інструментів, серед яких доцільно вибирати об'єкти інвестування, на сьогодні доволі обмежена, з одного боку, нормативними вимогами, із другого – реаліями функціонування фондового ринку в Україні. Також, ураховуючи непросту економічну ситуацію в країні, нагальною потребою видається законодавче встановлення обов'язковості компенсацій можливих збитків НПФ від укладень у банки.

Виходячи з того, що в Україні відсутні надійні фінансові інструменти, у які можна було інвестувати пенсійні активи, головними пріоритетами при інвестуванні коштів НПЗ слід уважати економічну ефективність і надійність фінансових інструментів. Якщо йдеться про формування довгого інвестиційного ресурсу, який покликаний забезпечити прийнятний рівень зростання ВВП, указаний перелік інструментів інвестування коштів НПФ слід обмежити виключно вітчизняними фінансовими інструментами, оскільки інвестиції в цінні папери іноземних емітентів працюють на економіки іноземних держав. Такими інструментами повинні бути банківські вкладення (депозити, ощадні сертифікати), державні цінні папери, облігації та акції вітчизняних підприємств [6].

При цьому банківські вкладення слід розміщати виключно в державних банках, оскільки їх повернення гарантується державою, а дохідність таких укладень повинна бути не меншою ніж рівень інфляції. Державні цінні папери, у які можна інвестувати кошти НПФ, повинні відповідати таким вимогам:

- 1) дохідність державних фінансових інструментів має корелювати з рівнем інфляції;
- 2) НПФ повинні мати право доступу до аукціонів НБУ з розміщення ощадних (депозитних) сертифікатів;
- 3) держава має забезпечити необхідний рівень ліквідності через надання НПФ права на дострокове пред'явлення до викупу державних цінних паперів[3].

Що стосується акцій та облігацій вітчизняних підприємств, то, виходячи з економічної природи та механізмів інвестування в реальний сектор економіки, такі вкладення повинні здійснюватися виключно на первинному ринку або в контрольні пакети функціонуючих акціонерних товариств. При цьому законодавством має бути передбачено систему критеріїв та особливий режим відповідальності емітентів за напрями й ефективність використання залучених коштів. Як окремий вид укладень можна розглядати інвестиції в економіку України за напрями, визначеними Кабінетом Міністрів України (розроблення та впровадження високотехнологічного устаткування, іншої інноваційної продукції, ресурсо- й енергозберігальних технологій, розвиток транспортної інфраструктури, у тому числі будівництво та реконструкція автомобільних доріг на концесійній основі, розвиток сектору зв'язку й телекомунікацій).

У практиці управління активами пенсійних фондів поступового поширення набирає інвестування безпосередньо в об'єкти нерухомості. Такі інвестиції відзначаються високою рентабельністю та характеризуються такими основними особливостями:

- відносно високою надійністю й ефективністю вкладень;
- довгостроковістю вкладень та тривалим періодом обороту капіталу;
- потребами в професійному управлінні нерухомістю й значними витратами на її обслуговування;
- різноманіттям типів об'єктів нерухомості як джерел інвестування.

Протягом трьох останніх років укладення в об'єкти нерухомості в середньому становили близько 3 % від загальної суми активів. Як згадувалося раніше, обмеження щодо інвестування в об'єкти нерухомості становлять до 10 % загальної вартості пенсійних активів.

Цікавий об'єкт для інвестування пенсійних активів – банківські метали. Але питання в тому, що НПФ повинен купувати не металобрухт і не металеві зливки, а певний фінансовий інструмент, що ґрунтується на ціні дорогоцінного металу або випущений під його заставу. Це має бути сертифікат на метали або депозит, відкритий у валюті в золотовалютному вимірі й із відсотками, що теж нараховуються в грамах банківського металу. Інвестиційні обмеження для накопичених пенсійних коштів стосовно вкладень у банківські метали, насамперед у золото, на нашу думку, не мають підстав і потребують змін, урахувавши, що вартість золота останнім часом зростає, й в умовах загальноекономічної нестабільності дорогоцінні метали є одним із найбільш надійних капіталовкладень [2]. Однак ринок золота дуже нестабільний. Тому дорогоцінний метал як об'єкт інвестицій найбільш цікавий для періодів, що характеризується фінансовою нестабільністю в країні, коли внутрішні ціни на золото зростають відносно гривні, яка знецінюється [7].

Висновки та перспективи подальшого дослідження. Із наведеного вище можна зробити висновок, що, незважаючи на переваги діяльності НПФ, в Україні вони ще не досягли високого рівня розвитку. На вітчизняному фінансовому ринку на сьогодні відсутні надійні види фінансових інструментів, які б дали змогу забезпечити належну диверсифікацію пенсійних активів недержавних пенсійних фондів. Структура активів НПФ також не є оптимальною й представлена здебільшого банківськими депозитами.

У зв'язку з цим потрібно впровадити гнучкіші вимоги до диверсифікації активів НПФ; розширити напрями інвестування пенсійних активів за наявності сприятливих умов на фондовому ринку та макроекономічної стабільності; зменшити ставки оподаткування пенсійних виплат із метою підвищення привабливості ринку недержавного пенсійного забезпечення; упровадити й сприяти розвитку нових інструментів для здійснення інвестицій недержавними пенсійними фондами; провадити інформаційно-роз'яснювальну роботу щодо популяризації системи недержавного пенсійного забезпечення серед населення України.

Варто звернути увагу на такі об'єкти інвестування пенсійних активів, як банківські метали та об'єкти нерухомості. Саме в ситуації економічної нестабільності, у якій зараз перебуває наша країна, такий напрям інвестування може виявитись одним із найефективнішим.

Надзвичайно важливим чинником для розвитку всієї системи пенсійного забезпечення в цілому й НПЗ, зокрема, є завершення її реформування за допомогою уведення другого рівня. Відсутність одного з рівнів тривірневої системи унеможливорює ефективне функціонування всієї системи пенсійного забезпечення.

Джерела та література

1. Про недержавне пенсійне забезпечення // Закон України від 9.07.2003 № 1057-IV [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon1.rada.gov.ua/cgi-bin/>
2. Грудзевич І. Т. Місце і роль недержавних пенсійних фондів в недержавному пенсійному забезпеченні / І. Т. Грудзевич // Кримський економічний вісник. – Сімферополь, 2013. – Ч. 1. – № 6. – С.134–139.
3. Змієнко М. О. Сутність недержавних пенсійних фондів як інституційних інвесторів / М. О. Змієнко // Збірник наукових праць. – Вип. 30. – К. : НАУ, 2011. – 260 с.
4. Криза розподільчої пенсійної системи в Україні та напрями диверсифікації «пенсійного портфеля» / [О. М. Пищуліна (кер. автор. кол.), О. П. Коваль, А. М. Авчухова ; за ред. Я. А. Жаліла]. — К. : НІСД, 2010. – 37 с.

5. Кузнєцова А. Я. Місце і роль недержавних пенсійних фондів на фондовому ринку України / А. Я. Кузнєцова // Вісник української академії банківської справи. – 2009. – № 2.
6. Коваль О. Щодо основних напрямів інвестування пенсійних активів обов'язкової накопичувальної системи : аналіт. зап. / О. Коваль. – К. : Нац. ін-т стратег. дослідж. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.niss.gov.ua/articles/396>
7. Об'єкти та процедури інвестування коштів недержавних пенсійних фондів [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://ufin.com.ua/analit_mat/rzp/036.htm
8. Підсумки розвитку системи недержавного пенсійного забезпечення станом на 30.06.2014 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://nfp.gov.ua/files/OgliadRinkiv/NPF/NPF_II_kv%202014.pdf
9. Підсумки розвитку системи недержавного пенсійного забезпечення станом на 31.12.2013 року [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://nfp.gov.ua/files/OgliadRinkiv/NPF/NPF_IV_kv%202013.pdf
10. Українська асоціація інвестиційного бізнесу [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.uaib.com.ua>

Теслюк Софія. Преимущества деятельности и оценка инвестирования активов отечественных негосударственных пенсионных фондов. В статье анализируется современное состояние развития системы негосударственного пенсионного обеспечения в Украине, в частности деятельности негосударственных пенсионных фондов. Исследуется преимущества деятельности негосударственных пенсионных фондов на отечественном инвестиционном рынке. Характеризуются типы негосударственных пенсионных фондов и особенности деятельности каждого из них. Проведен сравнительный анализ прироста активов открытых, корпоративных и профессиональных негосударственных пенсионных фондов за последние годы.

Исследуются источники формирования активов НПФ и возможные направления их использования. Приведены законодательно закрепленные направления и ограничения инвестирования активов негосударственных пенсионных фондов. Проанализируется современное состояние инвестирования пенсионных активов в Украине.

Исследованы проблемы эффективности и надежности инвестирования активов негосударственных пенсионных фондов, даются рекомендации относительно полного раскрытия их инвестиционного потенциала.

Ключевые слова: негосударственное пенсионное обеспечение, негосударственные пенсионные фонды, активы негосударственных пенсионных фондов, инвестирование пенсионных активов.

Tesliuk Sofiya. Benefits of Functioning and Evaluation of Assets Investments of Domestic Non-state Pension Funds. The article analyzes the current status of private pensions in Ukraine, including non-state pension funds. There are also examined the benefits of non-state pension funds in the domestic investment market. The article provides characteristic of types of pension funds and the features of each one. A comparative analysis of the recent years growth of open, corporate and professional non-state pension funds is also included.

The author investigates the sources of assets formation by non-state pension funds and possible directions for their usage. There are shown legislated areas and limits for the investments of private pension funds. There is analyzed the current state of investing pension assets in Ukraine.

There are investigated the problems of efficiency and security of investment of non-state pension funds and provided recommendations for fuller disclosure of their investment potential.

Key words: non-state pension system, non-state pension funds, assets of non-state pension funds, investing of pension assets.

УДК 339.7:339.92

Василь Гром – заслужений економіст України, доцент кафедри фінансів та оподаткування, Східноєвропейський національний університет імені Лесі Українки;

Аліна Кулай – кандидат економічних наук, доцент кафедри фінансів та оподаткування, Східноєвропейський національний університет імені Лесі Українки

Теоретичні підходи до обґрунтування сутності національних фінансових систем в умовах європейської інтеграції

Мета наукової статті – дослідження та обґрунтування сутності національних фінансових систем в умовах європейської інтеграції з використанням системного підходу й аналізу наявних досліджень. Вивчення цього питання дасть можливість узагальнити та обґрунтувати єдині підходи до розуміння сутності національних фінансових систем.

Ключові слова: національні фінансові системи, фінансові відносини, ринки, механізми, інструменти, Україна, Європейський Союз.

Постановка наукової проблеми та її значення. Фінансова інтеграція як процес ослаблення й ліквідації бар'єрів між внутрішніми та міжнародними фінансовими ринками й розвитку зв'язків між ними, що виражається у вільному переміщенні фінансових капіталів між країнами та фінансовими центрами, розвитку міжнародних фінансово-кредитних інститутів. Сутність фінансової інтеграції більшості дослідників поєднується з інтересами й політикою конгломератів, якими, зазвичай, є фінансові корпорації, що замінюють політичну еліту елітою фінансовою (або в ширшому сенсі – економічною). Викликаний фінансовою інтеграцією процес уніфікації та гармонізації основних понять, категорій і принципів організації фінансово-кредитної діяльності проявляється в розробці міжнародними фінансовими організаціями й упровадженні в країнах світового співтовариства рекомендацій, які сприяють однозначному розумінню та відображенню в документах операцій у галузі фінансів, кредиту, розрахунків, платежів тощо. Уніфікуються, зокрема, категорії й класифікації в галузі державних фінансів, платіжного балансу, бухгалтерського обліку, методи контролю за діяльністю комерційних банків зі сторони центральних банків країн, стандарти діяльності валютних бірж, способи здійснення розрахунків і т. ін. [4]. Особливо актуальними на сьогодні залишаються дослідження щодо взаємодії національних фінансових систем у нових умовах глобальної інтеграції й інтернаціоналізації, формуванні світової фінансової системи, зміни векторів їх розвитку в період фінансових криз.

Аналіз досліджень цієї проблеми. Серед найвизначніших досліджень сутності фінансових систем варто відзначити праці таких вітчизняних і зарубіжних дослідників, як З. Боді, О. Василик, М. Герасименко, В. Горелик, С. Науменкова, М. Карлін, Б. Карпінський, В. Кравченко, Д. Лук'яненко, З. Луцишина, С. Львовчкін, Дж. Маджонні, Р. Мертон, Н. Менк'ю, С. Міщенко, В. Опарін, Г. Поляк, А. Поручник, Я. Столярчук, І. Сторонянська, Н. Стукало, В. Федосов, Дж. А. Хадсон, П. Хонахан, В. Чужикова та ін.

Мета статті – на основі наукових досліджень обґрунтувати сутність сучасних національних фінансових систем, основні тенденції їх розвитку в умовах поглиблення європейської інтеграції, дослідити особливості відносин фінансової системи Європейського Союзу (ЄС).

Виклад основного матеріалу й обґрунтування отриманих результатів дослідження. Інтеграційні процеси фінансової діяльності суттєво впливають на функціонування національних фінансових систем, що об'єднують взаємопов'язані між собою її елементи для досягнення єдиної мети [3]. Термін «система» походить від грецького *συστήμα* – поєднання, устрій, утворення – сукупність якісно визначених елементів, між якими існує закономірний зв'язок чи взаємодія [8, с. 214], що мають різні ознаки й функції.

Ураховуючи складність категорії, у науковій літературі та практичному застосуванні відсутній єдиний систематизований підхід щодо визначення сутності терміна «фінансова система», більшість науковців характеризує цю систему залежно від напрямку наукового дослідження. Здебільшого це стосується відносин і механізмів регулювання соціально-економічного розвитку національних та наднаціональних економік. Водночас фінансова система як цілісна структурована категорія, крім специфічних економічних відносин, об'єднує широке коло суб'єктів й об'єктів цих відносин, а також їх фінансово-економічні механізми та інструменти регулювання фінансової діяльності, що тісно пов'язані з теорією фінансів, де здебільшого застосовуються два наукових напрями – класичний, який ґрунтується на відносинах формування й використання суспільних грошових фондів (бюджет, державні фонди), і неокласичний, основа якого – ринкові відносини у сферах бізнесу та фінансів. У низці наукових досліджень фінансову систему ототожнюють із фінансовими інституціями, фінансовим апаратом, визначають як сукупність відносно відособлених і взаємозв'язаних сфер та ланок фінансових відносин.

Зві Боді й Роберт К. Мертон визначають фінансову систему як таку, що включає в себе ринки, посередників, фірми, що надають фінансові послуги, та інші інституції, із допомогою яких домогосподарства, приватні компанії й урядові організації реалізують фінансові рішення, які вони приймають. Вони зауважують, що в деяких випадках ринки для роботи з окремими фінансовими інструментами розміщені в окремо визначеному місці, наприклад Нью-Йоркська фондова біржа (New York Stock Exchange) або Осацька біржа ф'ючерсів й опціонів (Osaka Options and Futures Exchange), які, відповідно, розміщені в Нью-Йорку (США) та Осака (Японія). Водночас учені відзначають, що може бути по-іншому, коли позабіржові ринки (over the counter markets) акцій, облігацій і валюти представлені в основному глобальними комп'ютерними й телекомунікаційними мережами, що об'єднують торговців цінними паперами всього світу та їхніх клієнтів у єдину структуру [2, с. 62].

Це визначення має чітко виражену ринкову основу й дещо звужено характеризує сутність національної фінансової системи.

Досліджуючи стабільність фінансових систем Європи, США та Азії, представники Університету Пенсильванії, Гонконзького валютного управління і Європейського центрального банку розглядають лише ринкову структуру фінансової системи – фондовий та грошовий ринки і їхніх посередників, страхування, пенсійні, пайові й інвестиційні фонди, а також інші компоненти ринку [1]. Дотичною, але дещо з іншого боку, є теорія професора Гарвардської бізнес-школи Н. Грегорі Менк'ю, який розглядає фінансову систему як сукупність економічних інститутів: ринків цінних паперів, банків, пайових фондів, пенсійних фондів, кредитних спілок, страхових компаній, що допомагають спрямувати ресурси осіб, які прагнуть зробити заощадження, до тих, хто потребує позикових коштів у формі інвестицій [6, с. 163].

Початок ХХІ ст. характеризується глибокими змінами фінансових ринків, що швидко розвивалися під впливом скорочення державного регулювання, лібералізації, глобалізації й прогресу в галузі інформаційних і комп'ютерних технологій, які ускладнили міжнародну та національні фінансові системи, у результаті чого директивним органам усе складніше визначати й оцінювати відповідні ризики. У результаті пошуку механізмів виявлення таких ризиків змінюються підходи до визначення сутності фінансової системи, які орієнтуються не тільки на вивчення ринкової складової частини, а значно ширшого його розуміння. Згідно з розробками Міжнародного валютного фонду, фінансову систему представлено як взаємопов'язані елементи, а саме: інфраструктури (правова, платіжна, розрахункова й облікова системи), установ (банки, фірми, які займаються операціями з цінними паперами, інституціональні інвестори), ринки (фондова біржа, грошовий ринок і ринок похідних фінансових інструментів) [9]. Визначена структура більше характеризує міжнародну фінансову систему з точки зору функціонування фінансових ринків і не повністю ув'язується з національними фінансовими системами як активними учасниками цих ринків.

Серед вітчизняних науковців питання сутності фінансової системи досліджували О. Василик, В. Опарін, С. Науменкова, Д. Лук'яненко, А. Поручник, В. Чужиков, С. Міщенко, С. Львовчкін, І. Сторонянська, Н. Стукало, В. Горелик, Б. Карпінський, О. Герасименко, В. Кравченко, В. Федосов та інші, більшість висновків яких засвідчує більш комплексний підхід із вираженою ринковою орієнтацією в умовах економічної інтеграції.

Частина науковців при науково-методичному обґрунтуванні фінансової системи застосовує наближені за змістом терміни: «ланки фінансової системи», «фінансовий сектор», «фінансова інфраструктура». Зазначена термінологія в більшості наукових досліджень застосовується для більш поглибленого розкриття сутності основного терміна «фінансова система». В. Федосов, П. Юхименко, Л. Лазебник узагальнили підходи до трактування категорії «фінансова система», виділивши при цьому 17 груп науковців, які згруповано таким чином:

1) сукупність відносин (Л. Дробоздіна, І. Петровська, С. Юрій, Ю. Вавилов, Ю. Ковбасюк, Я. Ларіна, О. Усенко, Л. Шевченко та ін.);

2) сукупність фондів фінансових ресурсів (О. Василик, В. Опарін, П. Леоненко, П. Юхименко, А. Ільєнко, Б. Поляк й ін.);

3) сукупність ринків та інституцій (Боді Зві, Мертон Роберт К., Г. Шиназі, Габбарт, Р. Глен, С. Юрій, В. Федосов та ін.);

4) комплекс управління фінансовим відносинами (А. Бистряков, Т. Вікуліна, В. Воля, Н. Гаврилова, Н. Стукало та ін.);

5) процес об'єктивного розподілу вартості (Н. Деева, С. Мочерний, Я. Ларіна, О. Усенко, С. Юрій та ін.).

Із погляду права, фінансову систему визначають як сутність урегульованих фінансово-правовими нормами окремих ланок фінансових відносин і фінансових установ (інституцій), за допомогою яких формуються, розподіляються й використовуються централізовані та децентралізовані фонди фінансових ресурсів і грошових засобів [10, с. 57]. Незважаючи на те, що у визначенні акцентовано на державному врегулюванні розподілу й використання суспільних фондів фінансових ресурсів, науковці окремо виділяють фінансовий ринок як засіб перерозподілу фінансових ресурсів між різними

суб'єктами за видами застосування фінансових активів. Натомість ефективність функціонування національної фінансової системи напряму залежить від застосування фінансових інструментів, за допомогою яких здійснюється фінансова політика держави, а тому, на наш погляд, національні фінансові системи слід розглядати як сукупність фінансових відносин і ринків, інституцій, важелів та інструментів (рис. 1).

Водночас представлена модель національної фінансової системи в сучасних умовах економічної глобалізації все більше набуває якісно нової взаємозалежності від глобальної регіоналізації та інтернаціоналізації, у результаті чого відбувається взаємопроникнення й зрощення національних та міжнародних потоків капіталу. Відбуваються нові процеси у сфері міжнародних фінансів – фінансова глобалізація, що стала важливою тенденцією розвитку сучасної світової економіки, а тому в контексті розробки нової парадигми розвитку сучасного світового господарства «формування спільної для більшості країн світу фінансової системи має стати результатом узгодження політичних й економічних інтересів національних господарських систем, а не шляхом їх руйнування» [5, с. 78, 102]. Чільне місце в системі міжнародних економічних відносин належить ЄС, де, на відміну від інших міжнародних економічних утворень, є те, що фінанси ЄС – багаторівнева, проте ще не повністю ієрархічно впорядкована, система, яка водночас характеризується певною органічною цілісністю, взаємопов'язаністю її компонентів і структурною єдністю її функціональних елементів. Фінансова система ЄС уключає підсистему фінансових відносин ЄС і країн-учасниць, фінансовий ринок та інституціональну складову частину. Узагальнений аналіз процесу створення й розвитку ЄС та наукових досліджень із цього питання дають підстави для висновку, що процес еволюції фінансової системи ЄС має три основні етапи її становлення та розвитку:

- перший (1951–1958 рр.) – період формування інтеграційних основ наднаціональної фінансової системи ЄС (заснування Європейського співтовариства вугілля та сталі (ЄСВС));
- другий (1957–1992 рр.) – період формування основних засад фінансової системи Європейського Економічного Співтовариства (ЄЕС): становлення бюджетної підсистеми, створення Митного союзу, гармонізація податкового законодавства країн – учасниць ЄЕС;
- третій (1992 р. – по сьогодні) – період заснування ЄС і розбудови об'єднаної фінансової системи: створення Валютного союзу, запровадження валюти євро, удосконалення бюджетних відносин, наднаціональна інституціоналізація.

На першому етапі відбувається правове оформлення вищих керівних органів об'єднання (Консультативного комітету, Європейського парламенту, Ради й Суду), передбачається формування відповідних кошторисів доходів і витрат, об'єднаних в адміністративний бюджет, із бюджетним періодом у межах календарного року, що стало мотивацією щодо створення першої ланки інтегрованої наднаціональної фінансової системи. На другому етапі розвитку запроваджується валютне регулювання, установлюється єдина розрахункова грошова одиниця єкю, відбувається гармонізація податкового законодавства, формування єдиного бюджету та інші заходи щодо розвитку бюджетно-фінансових відносин Співтовариства.

Початок третього етапу розвитку фінансової системи ЄС, передусім, пов'язаний із розширенням ЄС і завершенням становлення внутрішнього ринку, економічного й валютного союзів, удосконалення інституціональної структури ЄС. Як зазначає З. Луцишина, у контексті розробки нової парадигми розвитку сучасного світового господарства «формування спільної для більшості країн світу фінансової системи має стати результатом узгодження політичних та економічних інтересів національних господарських систем, а не шляхом їх руйнування» [5, с. 102]. Зазначене стосується ЄС, де, на відміну від інших інтеграційних утворень, формується спільний бюджет – основа об'єднаної фінансової системи.

Процес формування фінансової системи ЄС продовжує залишатись одним з основних компонентів розвитку національних фінансових систем, які все більше змінюють свою організаційну структуру з урахуванням впливу світової фінансової інтеграції. Зазначені зміни мають вирішальне значення для реформування фінансової системи України на шляху до ЄС, що вимагатимуть поглиблення децентралізації повноважень і ресурсів, зміни системи бюджетних відносин, гармонізації й конвергенції бюджетної, податкової та грошово-кредитної підсистем, консолідації бюджетного процесу.

Висновки й перспективи подальших досліджень. У результаті аналізу теоретичних досліджень значної частини вітчизняних і зарубіжних учених щодо сутності національних фінансових систем та проблем їх розвитку в умовах глобальної фінансової інтеграції маємо підставу для висновку про те, що на сучасному етапі головною рушійною силою світової економіки стала фінансова глобалізація, яка прискорює процеси конвергенції економік усе більшої кількості країн при збереженні їхніх національних особливостей. Процеси фінансової конвергенції посилюють взаємозалежність економіки й фінансових систем.

Євроінтеграційні процеси другої половини ХХ ст. суттєво вплинули на еволюційний розвиток національних фінансових систем та формування фінансової системи ЄС, їх взаємозалежності та невідворотності конвергентного розвитку. Функціонування фінансової системи ЄС як сукупності національних фінансових систем і центральних фінансових інститутів ЄС забезпечується в результаті взаємодії важелів та інструментів цілісної системи фінансових механізмів, які функціонально гармонізовані відносно національних фінансових систем держав – членів ЄС і країн євроінтеграційного вектора розвитку.

Науково-теоретичні обґрунтування сутності фінансової системи ЄС та досвід реформування національних фінансових систем країн-членів є корисними для прискореного просування України до ЄС.

Джерела та література

1. Allen F. Financial Systems in Europe the USA, and Asia / F. Allen, M. K. F. Chui, A. Maddaloni.. – Oxford Review of Economic Policy. – Vol. 20. – № 4. – 2004 [Elektronik resourse]. – Mode of access : <http://finance.wharton.upenn.edu/~allenf/download/Vita/finsystemseurope>.
2. Боди Зви. Финансы : учеб. пособие / пер. с англ. ; Зви Боди, Роберт Мертон. – М. : Вильямс, 2000. – С. 592.
3. Горелик В. Н. Финансовая система как подпространство денежной сферы / В. Н. Горелик // Финансы и кредит. – 2009. – № 28. – С. 29–35.
4. Экономический словарь [Электронный ресурс]. – Режим доступа : http://abc.informbureau.com/html/oeiainiaass_eioaadaoess.
5. Луцишина З. Асиметрія та парадокс фінансової глобалізації / З. Луцишина // Міжнародна економічна політика : наук. журн. – К. : КНЕУ, 2008. – С. 78–103.
6. Мэнкью Н. Г. Принципы экономики / Н. Г. Мэнкью. – СПб. : Питер, 2001. – С. 496.
7. Опарін В. М. Фінанси (загальна теорія) : навч. посіб. / В. М. Опарін. – 2-ге вид., доповн. і переробл. – К. : КНЕУ, 2002. – С. 240.
8. Український радянський енциклопедичний словник : в 3-х т. / редкол. А. В. Кудрицький (відп. ред.) та ін. – 2-ге вид. – Т. 3. – К. : Голов. ред. УРЕ, 1986. – С. 751.
9. Шинази Гарри Дж. Сохранение финансовой стабильности / Дж. Шинази Гарри. // Вопросы экономики. – Вашингтон : Междунар. валютный фонд, 2005. – 26 с. [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.imf.org/external/pubs/ft/issues/issues36/rus/issue36r>.
10. Юхименко П. І. Теорія фінансів : підручник / П. І. Юхименко, В. М. Федосов, Л. Л. Лазебник ; за ред. проф. В. М. Федосова, С. І. Юрія. – К. : Центр учб. л-ри, 2010. – С. 576.

Гром Василий, Кулай Алина. Теоретические подходы к обоснованию сущности национальных финансовых систем в условиях европейской интеграции. В статье раскрыты научно-теоретические основы обоснования сущности национальных финансовых систем в условиях европейской интеграции. Проанализированы становление и основные этапы развития интегрированной европейской модели объединённой финансовой системы ЭС, ее взаимоотношения с национальными финансовыми системами стран-членов и стран европейского вектора развития. Обобщены различные точки зрения отечественных и зарубежных ученых, позволившие дать расширенное толкование сущности национальной финансовой системы как совокупности финансовых взаимоотношений, финансовых рынков, институциональной составляющей, рычагов и инструментов, которые образуют основную составляющую экономической политики государства, а также интеграционного объединения.

Обоснована взаємозв'язок національних фінансових систем з міжнародними і об'єднаними регіональними фінансовими системами, їх вплив на формування відповідуючих економічних політик, орієнтованих на сучасні тенденції розвитку світових товарних, трудових і фінансових ринків. Исходя из различных точек зрения ученых экономистов-международников и финансистов-практиков, определены основные направления реформирования финансовой системы Украины с учетом евроинтеграционного вектора развития.

Ключевые слова: национальные финансовые системы, финансовые взаимоотношения, рынки, механизмы, инструменты, Украина, Европейский Союз.

Grom Vasil, Kulai Alina. Theoretical Approaches to Justifying the Nature of National Financial Systems in Conditions of European Integration. In the article we have discovered scientific and theoretic bases of justifying the

nature of national financial systems in conditions of European integration. It is also analyzed the establishing and the main stages of developing the integrated European model of the united financial system of the EU, its correlations with national financial systems of the member-countries and countries of the European vector of development. Different points of view of national and foreign scientists were generalized, that allows to give the wider interpretation of the nature of national financial system as a complex of financial relations, financial markets, an institutional part, leverages and instruments, that make the main part of the state economic policy and integrational union.

It is justified the correlations of national financial systems with international and united regional systems, their influence onto forming proper economic policies, that are oriented to the modern tendencies of the development of world's commodity, labor and financial markets. Regarding different points of view of scientists in the field of international economy and practical financiers, we have defined the main directions of reforming the financial system of Ukraine concerning eurointegrational vector of development.

Key words: national financial system, financial relations, markets, mechanisms, instruments, Ukraine, the European Union.

РОЗДІЛ VI

Бухгалтерський облік, аналіз, статистика та математичні методи й інформаційні технології в економіці

УДК 657.336

Світлана Бегун – кандидат економічних наук, доцент
кафедри обліку та обліку, Східноєвропейський
національний університет імені Лесі Українки

Особливості визнання та оцінки виробничих запасів

У статті досліджено різноманітні підходи до особливостей визнання виробничих запасів на підприємствах. Проаналізовано основні способи формування оцінки запасів, їх вартості. Розглянуто наявні методики оцінки вибуття запасів, особливості відображення їх в обліку, їхні переваги та недоліки. Виявлено сучасні напрями дослідження в галузі оцінки вибуття запасів, що розглядаються в науковій літературі.

Ключові слова: запаси, виробничі запаси, вартість виробничих запасів, методи оцінки вибуття запасів.

Постановка наукової проблеми та її значення. Виробнича діяльність підприємств зумовлена використанням значної кількості різноманітних виробничих запасів. У сучасних умовах кризи вітчизняної економіки для ефективного функціонування підприємств потрібно застосовувати чітку організацію виробничого процесу, раціональних систем складського господарства, досконало вести аналітичний облік, а також нормування, планування, аналіз і контроль управління запасами.

Ефективність системи управління запасами пов'язана з правильною організацією фінансово-господарської діяльності підприємства, вимагає чіткої методики оцінки запасів і викликає значний практичний інтерес у зв'язку з потребою визначення реальної вартості запасів. Тому особливою актуальності набуває обґрунтування теоретичних та прикладних аспектів визнання й вибору методу оцінки виробничих запасів.

Аналіз досліджень цієї проблеми. Необхідною умовою підтримання виробництва продукції на певному рівні є постійна наявність частини оборотних активів у матеріальній формі (у формі виробничих запасів). Для процесу виробництва на підприємстві повинні бути в необхідних розмірах запаси сировини, палива, основних і допоміжних матеріалів, покупних напівфабрикатів та комплектуючих виробів, тари і тарних матеріалів, запасних частин та інших виробничих запасів, використання яких збільшує витрати на виробництво.

Значну увагу питанням проблем обліку, визнання й методам оцінки виробничих запасів приділено в роботах багатьох вітчизняних учених-економістів, таких як М. Т. Білуха, Ф. Ф. Бутинець, С. Ф. Голов, Л. Л. Горецька, З. В. Гуцайлок, М. В. Кужельний, С. Н. Петренко, М. С. Пушкар, В. В. Сопко, Н. М. Ткаченко, І. І. Цигилик, Г. Ф. Шепітко та ін. Загальні питання розвитку методів визнання, оцінки й обліку виробничих запасів висвітлювали зарубіжні науковці: Г. А. Велш, Н. Г. Данілочкіна, А. М. Кармінський, Л. В. Ліберман, А. Ш. Маргуліс, Б. Нідлз, В. Д. Новодворський, М. Х. Б. Перера, Ж. Рішар, С. Г. Фалько, П. Фрідман, А. Д. Шеремет.

Водночас аналіз наукових дослідження свідчить, що багато питань обліку та використання методів оцінки виробничих запасів виробничих підприємств має дискусійний характер, чинна норма-

тивна база не завжди враховує існуючу систему матеріального забезпечення. Деякі питання обліку й визнання виробничих запасів вивчені недостатньо.

Постановка мета й завдання статті. **Мета дослідження** – узагальнення та систематизація наявних підходів до визначення різних методів формування вартості й оцінки вибуття виробничих запасів, а також огляд питань щодо забезпечення їх ефективного функціонування в сучасних умовах господарювання.

Для досягнення мети передбачено розв'язування таких завдань, як аналіз формування первісної вартості запасів залежно від напрямів надходження; дослідження методів оцінювання виробничих запасів; визначення методичних засад запровадження на підприємствах різних методів оцінки вибуття виробничих запасів.

Виклад основного матеріалу й обґрунтування отриманих результатів дослідження. Оцінка запасів – важлива передумова організації обліку цього об'єкта, тому що вона впливає на точність фінансових результатів. У сучасних умовах основним завданням є визначення кращого методу в конкретній ситуації.

Відповідно до вимог П(С) БО 9 «Запаси» оцінка запасів здійснюється в трьох випадках: при надходженні, списанні, на дату складання звітності (на дату балансу).

Первісна вартість запасів, придбаних за плату, уключає такі фактичні витрати:

– суми, що сплачуються згідно з договорами постачальнику (продавцю), за вирахуванням непрямих податків;

– суми ввізного мита під час імпортування запасів;

– суми непрямих податків у зв'язку з придбанням запасів, які не відшкодовуються підприємству; затрати із заготівлі, на навантажувально-розвантажувальні роботи, транспортування запасів до місця їх використання, уключаючи витрати зі страхування й ризику транспортування запасів;

– транспортно-заготівельні витрати (затрати на заготівлю запасів, оплата тарифів (фрахту) за вантажно-розвантажувальні роботи та перевезення запасів усіма видами транспорту до місця їх використання, уключаючи витрати зі страхування ризиків транспортування запасів);

– інші витрати, які безпосередньо пов'язані з придбанням запасів, доведенням їх до стану, у якому вони придатні для використання в запланованих цілях (прямі матеріальні витрати, прямі витрати на оплату праці, інші витрати підприємства на доопрацювання й підвищення якісно технічних характеристик запасів) [1].

Первісна вартість запасів, внесених до статутного капіталу, визначається як справедлива вартість, погоджена засновниками підприємства, під час реєстрації підприємства та відображена в його установчих документах.

Справедлива вартість – це сума, за якою може бути здійснений обмін активу або оплата зобов'язання в результаті операції між обізнаними, зацікавленими й незалежними сторонами.

Первісна вартість запасів, одержаних безоплатно, являє собою справедливу вартість, яка складалася на момент надходження.

Справедлива вартість виробничих запасів визначається відповідно до П(С)БО 19 «Об'єднання підприємств» [3]. Первісна вартість запасів, придбаних у результаті обміну на подібні запаси, дорівнює балансовій вартості переданих запасів.

При цьому, якщо балансова вартість переданих запасів перевищує їх реальну вартість, то первісною вартістю є їхня реальна вартість, а різниця включається до витрат звітного періоду.

Первісною вартістю запасів, що виготовляються власними силами підприємства, вважається собівартість їх виробництва, яка визначається за П(С)БО 16 «Витрати» [2]. Собівартість виробництва запасів уключає:

– прямі матеріальні витрати (сировина й основні матеріали, допоміжні матеріали, комплектуючі вироби);

– прямі витрати на оплату праці (заробітна плата та інші виплати робітникам, зайнятим у виробництві, за виконання робіт, надання послуг);

– інші прямі витрати (амортизація, знос малоцінних і швидкозношуваних предметів, відрахування на соціальні заходи та ін.);

– загальновиробничі витрати (витрати на управління виробництвом та його обслуговування, утримання й експлуатація основних засобів (розподілені)).

Відповідно до П(С)БО 9 не включаються до первісної вартості запасів, а належать до витрат того періоду, у якому вони здійснені (установлені): понаднормативні втрати й недостачі запасів; відсотки за користування позиками; витрати на збут; загальногосподарські та інші подібні витрати, які безпосередньо не пов'язані з придбанням і доставкою запасів та приведенням їх до стану, придатного до використання за призначенням [1]. Ці витрати належать до витрат діяльності того звітного періоду, у якому вони були здійснені.

Якщо первісна вартість запасів суттєво змінилася на дату складання балансу або запаси зіпсовані, застарілі чи такі, які по-іншому втратили первісно очікувану економічну вигоду, то як балансова вартість використовується чиста вартість реалізації.

Чиста вартість реалізації запасів – очікувана ціна реалізації запасів в умовах звичайної діяльності за вирахуванням очікуваних витрат на завершення їх виробництва та реалізацію.

На сьогодні оцінка вибуття запасів у разі відпуску матеріалів у виробництво, продажу або ін. згідно з П(С)БО 9 здійснюється за одним із таких методів:

- ідентифікованої собівартості одиниці запасів;
- середньозваженої собівартості;
- собівартості перших за часом надходження запасів (ФІФО);
- нормативних затрат;
- ціни продажу [1].

У бухгалтерському обліку для запасів, що мають однакове призначення та однакові умови використання, застосовують лише один із наведених методів. Підприємство визначає самостійно, який метод чи методи, якщо це вважається за потрібне, застосовувати.

Перший метод – за ідентифікованою собівартістю відповідної одиниці. Інакше кажучи, «за що купив, за тією ж ціною й списав» (на виробництво, на склад готової продукції чи в реалізацію). Причому у відпуск поступає саме та одиниця запасів, яка купувалася цілеспрямовано на відповідний кінцевий продукт.

Згідно з П(С)БО 9, цей метод застосовується для оцінки вибуття запасів, придбаних із метою їх реалізації на спеціальне замовлення й для оцінки вибуття запасів, які не замінюють один одного. Таке обмеження, як стверджують деякі науковці [5; 6], застосування методу ідентифікованої собівартості не дуже зрозуміло. Значна кількість підприємств має налагоджений комп'ютерний облік надходження та вибуття запасів за тією вартістю, за якою ці одиниці запасів придбані, тому недоцільно його відкидати заради впровадження приблизного обліку, яким є облік вибуття за середньозваженою собівартістю, ФІФО й ін., оскільки цей метод найточніший. Обов'язкова умова для застосування цього методу – можливість за кожною одиницею запасів установити саме її ціну (історичну собівартість). Отже, метод може застосовуватися за умов незначної номенклатури матеріалів чи товарів, що використовуються на підприємстві. Облік надходження матеріалів, їх відпуску та залишків здійснюється конкретними партіями. У разі використання, реалізації (іншого вибуття) великої кількості одиниць запасів, які є взаємозамінними, зазвичай використовують один із таких методів для визначення собівартості запасів [4].

Другий метод – за середньозваженою собівартістю. Він застосовується окремо для кожної сукупності взятих на облік запасів, однакових за призначенням і споживчими характеристиками. Цей метод можна застосовувати для оцінки взаємозамінних запасів, при списанні яких не потрібно проводити ідентифікацію (на відміну від попереднього методу). Недолік указанного методу – складність визначення середньої ціни в умовах, коли виробничі запаси надходять або витрачаються щоденно.

Третій метод – метод ФІФО. Цей метод оцінки вибуття запасів за цінами перших закупівель, тобто метод ФІФО, ґрунтується на припущенні, що запаси, які надійшли першими, першими й реалізуються (*first – in, first – out, method – FIFO*). Основний недолік цього методу – те, що в умовах постійно зростаючих цін метод ФІФО дає найвищий показник валового прибутку. В умовах загального зростання цін кожне підприємство прагне підвищити також і ціни на свій товар, при застосуванні методу ФІФО до оцінки вибуття показник валового прибутку, що зазначається у Звіті про фінансові результати, буде невиправдано завищеним (і навпаки).

Перевага методу ФІФО полягає в забезпеченні відображення в балансі суми запасів, яка приблизно збігається з поточною ринковою вартістю. Метод ФІФО виправдовує себе в умовах незначної

інфляції. Застосування ж його в умовах високої інфляції, що спостерігається зараз, призведе до завищення вартості матеріальних залишків, зниження собівартості готової продукції та, як наслідок, – завищення результатів від реалізації.

Четвертий метод – нормативний метод обліку вибуття запасів, який є частиною давно відомого в нашій країні нормативного методу обліку витрат (облік за планово-розрахунковими цінами) і ґрунтується на нормативному методі калькулювання собівартості продукції (робіт, послуг). «Оцінка вибуття запасів за нормативними затратами полягає в застосуванні норм витрат на одиницю продукції (робіт, послуг), які встановлені підприємством з урахуванням нормальних рівнів використання запасів, праці, виробничих потужностей і діючих цін. Для забезпечення максимального наближення нормативних затрат до фактичних затрат та ціни повинні регулярно в нормативній базі перевірятись і переглядатись» [4].

Нормативний метод обліку витрат та калькулювання собівартості продукції є основним методом, що використовується на підприємствах промисловості зі складною технологією, а також у сезонних галузях матеріального виробництва. Цей метод нарівні з іншими методами оцінки вибуття запасів є саме таким, який потрібен для оцінки не лише при вибутті запасів із підприємства, а й при переведенні їх з однієї балансової статті до іншої, що теж кваліфікується як вибуття (але не з балансу). Метод нормативних затрат звичайно застосовується в разі стабільності цін на запаси.

П'ятий метод визначення вартості – метод оцінки вибуття запасів за цінами продажу. Його можуть застосовувати підприємства, які мають значну й змінну номенклатуру товарів із приблизно однаковим рівнем торговельної націнки. Торговельна націнка додається до первісної вартості закуплених для подальшого продажу вродзріб товарів уже на стадії їх оприбуткування. Надалі облік руху товарів на всіх дореалізаційних стадіях може відбуватися за цінами продажу. Разом із тим це не суперечить вимогам П(С)БО 9 і МСБО 2 щодо оцінки запасів на дату балансу за найменшою з двох вартостей: первісною або чистою вартістю реалізації.

Вибір оптимального для підприємства методу оцінки вибуття запасів залежить від великої кількості зовнішніх факторів, які по-різному впливають на діяльність кожного окремого підприємства й на результати цієї діяльності, тому саме воно визначає, якому з методів надати перевагу [4].

Так, П. В. Павлов [6, с. 218] зазначає, що при виборі варіанта оцінки запасів, котрі вибули, до уваги слід приймати широкий спектр факторів: рівень інфляції, фінансовий стан підприємства, умови реалізації, ціноутворення, вимоги податкового законодавства тощо. Уся сукупність факторів впливу може бути поділена на дві групи: зовнішні та внутрішні.

Зовнішні фактори пов'язані з особливостями функціонування економіки країни, системи оподаткування (наявність пільг з оподаткування, зниження попиту на продукцію підприємства, реалізація підакцизних товарів), використання запасів в умовах інфляції, коли наявна тенденція до зростання цін на матеріали, сировину, паливо на ринку тощо.

Значно впливає на вибір методу оцінки ситуація, яка складається на ринку, де підприємство купує виробничі запаси та реалізовує готову продукцію. При цьому важливе значення має вплив таких факторів, як зміна ціни на виробничі запаси, а також зміна ціни й попиту на готову продукцію підприємства.

Крім зовнішніх факторів, на вибір методу оцінки виробничих запасів при їх списанні впливають внутрішні фактори, які визначаються організаційними особливостями господарського суб'єкта, а також специфікою технології, що використовується підприємством у виробництві.

П. В. Павлов виокремлює серед внутрішніх фактори технологічного й загальноорганізаційного характеру [6, с. 221]. До першої групи він відносить взаємозамінність запасів або її неможливість, швидкість псування та втрачання властивостей, тривалість терміну зберігання тощо. До другої групи включено запаси для виконання спецпроектів і замовлень, дуже малого об'єму, із великою вартістю; велику номенклатуру та велику кількість товарів; періодичну або постійну систему обліку запасів на підприємстві; планування фінансування свого розвитку; комп'ютерні технології обліку запасів та ін.

Аналіз особливостей впливу внутрішніх факторів на вибір методу оцінки запасів при їх списанні показує, що серед факторів загальноорганізаційного характеру можна виділити такі, котрі дають змогу застосовувати лише один із можливих методів оцінки запасів або здійснювати вибір із декількох варіантів методів.

Наприклад, використання підприємством виробничих запасів в особливому порядку для виконання спецпроектів і замовлень дає йому можливість простежити, які одиниці запасів були застосовані для цього замовлення та яку вартість вони мають. У такій ситуації можливе використання методу оцінки запасів за ідентифікованою собівартістю. Якщо ж запаси мають велику вартість або не можуть замінити один одного, тоді метод ідентифікованої собівартості є єдино можливим. Але при використанні підприємством великої кількості й номенклатури однакових запасів застосування методу ідентифікованої собівартості є складним і неефективним.

Метод середньозваженої собівартості використовують у випадках застосування підприємством періодичної системи обліку запасів, при якій цей метод є простим і досить діючим для надання інформації в управлінських цілях, тобто коли господарському суб'єкту потрібно одержати інформацію щодо оцінки запасів у момент безпосереднього здійснення операцій.

Якщо виробничий процес пов'язаний із використанням виробничих запасів, які швидко псуються чи втрачають свої властивості, доцільне застосування методу ФІФО. Він дає змогу відобразити в обліку й звітності вартість запасів, що приблизно дорівнює поточній ринковій вартості, а також підвищити розмір прибутку для фінансування наступного розвитку підприємства. В інших випадках, зокрема за наявності в підприємства проблем із вільними оборотними коштами й коли потрібне їх поповнення, використовують метод оцінки запасів ЛІФО [6, с. 222], який нині вилучено з П(С)БО 9.

Застосування лише зазначених методів оцінки вибуття виробничих запасів у системі управлінського обліку, на думку О. В. Лишиленко, не повністю забезпечує керівництво підприємств необхідною інформацією в системі оптимізації ціноутворення на власну продукцію, роботи та послуги, та визначення точки беззбитковості [5], тому пропонується до використання ще два методи: ЧІФО й ЕІФО.

Оцінка вибуття запасів за методом ЧІФО (*cheapest – in – first – out*) тобто «найдешевший – у – перший – із», ґрунтується на припущенні, що спочатку вибувають найдешевші запаси, які першими відпускаються у виробництво (продаж та ін. вибуття). Отже, цей метод ефективний при формуванні собівартості продукції, на яку існує жорстка конкуренція на ринку або є потреба у визначенні мінімально допустимої ціни її реалізації. Методи списання виробничих запасів, зазначені в П(С)БО 9, не враховують конкурентоспроможність певного виду продукції на ринку.

Отже, метод ЧІФО надає нам можливість у край мінімізувати вартість використаних виробничих запасів у собівартості окремої продукції за рахунок віднесення виробничих запасів із більшою закупівельною ціною до собівартості продукції, яка має більш вигідне становище із реалізацією на ринку.

Метод ЕІФО (*expensive – in – first – out*), тобто «найдорожчий – у – перший – із», ґрунтується на припущенні, що спочатку вибувають найдорожчі запаси, які першими відпускаються у виробництво (продаж та ін. вибуття).

Поряд із зазначеними перевагами (можливість отримати додаткову інформацію при формуванні й аналізі цінової політики, загальної оцінки фінансових результатів) запропонованих методів можна виділити такі недоліки: трудомісткість, відсутня універсальність, далеко не на всіх українських ринках панує досконала конкуренція.

Висновки та перспективи подальшого дослідження. Отже, в умовах складної сучасної економічної ситуації, потрібно враховувати як позитивні, так і негативні наслідки використання кожного окремого методу оцінки вибуття виробничих запасів із точки зору оподаткування. Керівництво має визначити метод, який дасть змогу розрахувати виробничі витрати, обґрунтувати собівартість продукції та відповідатиме політиці ціноутворення підприємства. Отже, аналіз методів свідчить, що ідеального (або універсального) методу оцінки запасів – методу, однаково прийнятного і з метою надання інформації про фінансово-майновий стан підприємства, і з метою виведення найбільш достовірного фінансового результату. Вибір методу оцінки активів залежить від характеристик, якими повинна володіти облікова інформація, і від завдань, заради розв'язання яких складається фінансова звітність.

Джерела та література

1. П(С)БО 9 «Запаси» затверджений наказом Міністерства фінансів № 246 від 20.10.1999 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.nibu.factor.ua/ukr/info/instrbuh/psbu9/>

2. П(С)БО 16 «Витрати» затверджений наказом Міністерства фінансів № 318 від 31.12.1999 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.nibu.factor.ua/ukr/info/instrbuh/psbu16/>
3. П(С)БО 19 «Об'єднання підприємств» затверджений наказом Міністерства фінансів № 163 від 7.07.1999 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.nibu.factor.ua/ukr/info/instrbuh/psbu19/>
4. Вибуття запасів: оцінка та відображення в обліку [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://minfin.com.ua/taxes/-/gospoper/bo_2_5_4_obliczapasy.html
5. Лишилєнко О. В. Напрямки покращення методів оцінки списання виробничих запасів в системі аналізу безбитковості виробництва продукції аграрних підприємств [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.rusnauka.com/SND/Economics>
6. Павлов П. В. Особливості використання різних методів оцінки запасів / П. В. Павлов // Научно-технический сборник «Коммунальное хозяйство городов». – Х. : Харк. нац. ун-т міськ. госп-ва ім. А. М. Бекетова, 2004. – № 56. – Серія «Економічні науки». – С. 217–224.

Бегун Светлана. Особенности определения и оценки производственных запасов. В статье исследованы различные подходы относительно особенностей определения производственных запасов на промышленных предприятиях. Рассмотрены основные способы формирования оценки запасов, их первоначальной и справедливой стоимости. Проанализированы и критически оценены действующие методики бухгалтерского учета производственных запасов на предприятиях. Изучены существующие методики оценки выбытия запасов, особенности их отражения в учете, их преимущества и недостатки. Определены внешние и внутренние факторы, которые оказывают влияние на выбор метода оценки производственных запасов. Выявлены современные направления исследования в области оценки выбытия запасов, что рассматриваются в научной литературе. Проанализированы положительные и отрицательные последствия использования каждого конкретного метода оценки выбытия производственных запасов на предприятиях.

Ключевые слова: запасы, производственные запасы, стоимость производственных запасов, методы оценки выбытия запасов.

Begun Svitlana. Features of the Definition and Evaluation of Inventories. The article is devoted to the study various approaches of defining characteristics of inventories in industry. The main methods of forming estimates of reserves, and their initial fair value are focused upon. Existing methods of accounting for inventories enterprises are analyzed and critically evaluated. Existing methods of assessment of disposal of stocks, peculiarities of their reflection in accounting process, their advantages and disadvantages are studied. External and internal factors that influence the choice of estimation method of inventory are determined. Areas of modern studies in the evaluation of disposal of stocks discussed in the scientific literature are identified. Positive and negative implications of each specific evaluation method of disposal of inventories in enterprises are analyzed.

Key words: stocks, inventories, cost of inventory, inventory valuation methods disposal.

УДК 378.016:657:004.77

Мирослава Кулинич – доцент кафедри обліку і аудиту,
Східноєвропейський національний університет
імені Лесі Українки

Застосування технологій дистанційного навчання під час викладання обліково-аналітичних дисциплін

У статті розглянуто необхідність упровадження в навчальний процес новітніх комп'ютерних технологій, які сприятимуть формуванню професійної компетенції майбутнього фахівця. До переваги дистанційного навчання належить його гнучкість, тобто можливість індивідуально навчатися, обираючи час, місце й темп навчання. На сьогодні найбільша увага під час розробки дистанційних курсів приділяється інформаційному середовищу Moodle.

Ключові слова: дистанційний курс, навчальний процес, освітня послуга, модуль, інформаційне середовище, Інтернет, фахівець, облік, ресурси, інформація, студенти.

Постановка наукової проблеми та її значення. У сучасному освітньому просторі інформаційні технології – важливий фактор взаємодії викладача й студентів. Це досягається за допомогою інтерактивних методів навчання, що дає змогу відобразити мету, завдання, зміст освітніх послуг. Для

підвищення ефективності надання освітніх послуг під час викладання дисциплін обліково-аналітичного циклу для студентів потрібно впроваджувати в навчальний процес новітні комп'ютерні технології, які сприятимуть формуванню професійної компетенції майбутнього фахівця. В умовах стрімкого розвитку суспільства змінюються вимоги до професійної підготовки майбутніх фахівців. Зростає потреба в підготовці компетентних фахівців, здатних до саморозвитку й швидкої перекваліфікації. Значні можливості для цього надає впровадження сучасних мережевих технологій і компетентнісного підходу в процес професійного навчання [1].

Найкраще організувати процес такої взаємодії можна з використанням технологій дистанційного навчання.

Аналіз досліджень цієї проблеми. Упровадження технологій дистанційного навчання під час викладання дисциплін у ВНЗ досліджують у наукових працях такі науковці, як Н. М. Болюбаш, Т. А. Дмитренко, Т. М. Деркач, С. І. Волков, В. Т. Матевосян, З. В. Дудар, В. М. Кухаренко, Е. С. Полат та ін. У їхніх роботах представлено теоретичні й практичні аспекти розробки та застосування інформаційних технологій в освітньому процесі. Проте потребує подальших досліджень упровадження методів інтерактивного навчання в умовах викладання конкретних дисциплін. Під час розробки навчальних курсів виникає проблема з визначенням оптимальної структури курсу, яка уможливила забезпечення формування професійної компетентності студентів.

Мета статті – представлення розроблених структурних компонентів та обґрунтування необхідності використання в навчальному процесі навчально-методичного комплексу облікової дисципліни, створеного на платформі Moodle.

Виклад основного матеріалу й обґрунтування отриманих результатів дослідження. Традиційно навчальний процес складається з таких компонентів:

- вивчення нормативних та профільних дисциплін студентами аудиторно;
- індивідуальні завдання й самостійне опрацювання матеріалу студентами;
- консультації.

Дистанційне навчання можна розглядати як допоміжний елемент традиційного навчання або ж як основну форму навчання.

До переваг дистанційного навчання належить його гнучкість, тобто можливість індивідуально навчатися, обираючи час, місце та темп навчання. При цьому студент може навчатися за індивідуальним планом, що відповідає його особистим потребам, а також суміщати навчання з іншими видами діяльності, використовуючи новітні інформаційні й телекомунікаційні технології.

Використання можливостей інформаційних технологій необхідне при підвищенні кваліфікації персоналу саме в тому напрямі, який потрібен підприємству.

Значну увагу приділено вибору навчальної інформації, щоб вона була сучасною, досконалою, альтернативною, сприяла мотивованій її обробці в діяльності й вимагала спілкування між учасниками процесу задля збагачення задіяних інформаційних ресурсів і підвищення якості результатів. Тобто навчальні матеріали повинні складати спеціальний комплекс, який би забезпечував усі вищезазначені вимоги до навчальної інформації [4].

У сфері вищої освіти електронне навчання доповнює традиційну модель організаційної структури університетської освіти.

Для найбільш оптимального проектування та конструювання електронного курсу необхідне розуміння основних характеристик електронних навчальних матеріалів [2]. Розробка дистанційного курсу включає проектування й розробку інформаційної частини курсу та її впровадження в інформаційне середовище Moodle.

Є. С. Полат вважає, що дистанційний курс повинен містити такі структурні компоненти:

- загальні відомості про курс: його призначення, мету, завдання, зміст (структура), умови запису на курс, підсумкові документи;
- довідкові матеріали;
- блоки для установлення контакту з користувачами;
- блок завдань, направлений на засвоєння матеріалу, формування та закріплення практичних умінь і навиків;
- блок творчих завдань;
- блок моніторингу й контролю [6].

Щоб навчатися дистанційно, потрібно мати доступ до електронної пошти та можливість хоча б зрідка працювати в режимі on-line в Інтернет.

Інформаційними матеріалами, що використовуються в дистанційному курсі, є:

- 1) посібник або конспект лекцій;
- 2) методичні матеріали до виконання лабораторних та практичних робіт;
- 3) комп'ютерні навчальні програми в Інтернеті, на дискетах, CD-ROM (електронний підручник, контролюючі системи тестування, тренажерні програми, лабораторні роботи, довідники, енциклопедії, предметно орієнтований простір);

4) інструктивні матеріали.

Дистанційний курс уключає такі структурні компоненти, як:

- 1) вступна інформація, де викладаються мета й завдання курсу, графік роботи, рекомендації;
- 2) попереднє самотестування, що дасть змогу користувачу оцінити рівень своєї підготовки та адаптувати курс під себе;
- 3) рекомендації до вивчення курсу;
- 4) теоретичний матеріал, наведений, зазвичай, у вигляді модулів. Таке подання спрощує засвоєння матеріалу, дає конкретні точки контролю матеріалу, що засвоюється, забезпечує високу якість навчання;
- 5) лабораторні й практичні роботи з попередньою системою контролю (допуск).
- 6) перелік питань, що ставляться найчастіше, і відповіді на них;
- 7) глосарій;
- 8) список посилань на інші сайти в Інтернеті для поглиблення знань із предмету [5].

На сьогодні найбільше уваги при розробці дистанційних курсів приділяється інформаційному середовищу Moodle.

Необхідність упровадження курсів такого типу для економічних спеціальностей зумовлена тим, що майбутні фахівці спеціальностей «Облік і аудит», «Фінанси», «Економіка підприємства» є гостро затребуваними на теренах національної економіки. У сучасних умовах господарювання вітчизняні підприємства потребують молодих, енергійних працівників, здатних проаналізувати поточний стан діяльності й запропонувати на перспективу шляхи покращення цього стану, розробити стратегію розвитку господарюючого суб'єкта. Не виключено, що такі спеціалісти можуть працювати й паралельно здобувати освіту в навчальних закладах (денна чи заочна форма навчання). Тому завдання викладацького складу – надання студентам максимальних можливостей дистанційно опрацювати запропонований матеріал та виконати всі контрольні вправи в зручний час із дотриманням вимог, що встановлюються до конкретних завдань.

Оптимальним середовищем для впровадження дистанційних методів навчання є студенти освітньо-кваліфікаційного рівня «Магістр», зокрема нами обрано курс «Бухгалтерський облік в управлінні підприємством» для спеціальності «Облік і аудит».

Його розробка здійснювалася з використанням сайту дистанційного навчання СНУ імені Лесі Українки, який функціонує на базі системи управління навчанням Moodle. Розміщення навчального матеріалу й доступ до нього відбувалися з використанням стандартних програмних засобів. Навчальний курс являє собою систему пов'язаних між собою сторінок, переміщення між якими здійснюється за допомогою гіперпосилань. Вигляд курсу та особливості організації роботи з ним залежать від того, який формат курсу обрано при його створенні й налаштуванні. Наприклад, потижневий дає змогу розподіляти засоби для вивчення навчального матеріалу за тижнями, протягом яких планується вивчення курсу, а тематичний – уможливує розподіл засобів для вивчення навчального матеріалу за темами. Розробка дистанційного курсу ґрунтується на послідовному створенні елементів, які міститимуть той чи інший навчальний матеріал із допомогою засобів інформаційного середовища. Навчальний матеріал, який підлягає впровадженню в інформаційне середовище, повинен бути підготовлений заздалегідь. Він має бути представлений у файлах, розроблених у сторонніх програмних додатках.

Робочий простір інформаційного середовища Moodle організовано на основі блочного принципу, уся інформація на початковій сторінці курсу розподілена за блоками. Зліва й справа розміщено блоки, які містять інструменти для налаштувань та управління процесом навчання. У центрі – блоки для наповнення в процесі розробки курсу навчальною інформацією та засобами для її вивчення [1].

Усі заходи, спрямовані на впровадження нашого курсу, мали таку послідовність дій.

При створенні дистанційного курсу ми визначились зі структурою та змістом дисципліни (кількість годин, згідно з навчальним планом, наявність контрольних, курсових, практичних / семінарських, лабораторних занять). Викладачем (розробником) курсу продумано, які творчі завдання зможуть виконувати студенти з дисципліни в обсязі годин, передбачених у розділі самостійної роботи. Працюючи над створенням цього курсу, ми розуміли, що робота зі студентами буде на відстані й навчання – повністю дистанційним, а оцінки підсумкової атестації виставлятимуться згідно із журналом програми. Тому перед створенням курсу розроблено чітку систему оцінювання виконаних завдань.

Наступний крок підготовки до створення курсу «Бухгалтерський облік в управлінні підприємством» – рівномірний розподіл навчального навантаження на семестр. При цьому використовували модульний підхід до розподілу навантаження. Модульне опанування дисципліни передбачає визначення кількості тижнів, протягом яких вивчатиметься цей курс і, відповідно, усе навантаження треба рівномірно розподілити на таку кількість тижнів. Тому враховувалося рівномірно розподілене потижнєве навантаження, орієнтоване на 15 тижнів. Нами визначено конкретну кількість завдань (практичні завдання, реферати, тести, доповіді, контрольні роботи й ін.), які студент повинен виконати. Це важливо, тому що студент за кожне виконане завдання отримує певну кількість балів.

Отже, для початку роботи потрібно відкрити початкову сторінку курсу, яку можна гнучко налаштувати, додаючи навчальну інформацію та створюючи різноманітні засоби для її вивчення.

Упроваджуючи курс, до початку навчання ми розмістили блок-форум, блок-знайомство з курсом, список рекомендованої літератури.

Форум необхідний для прямого спілкування викладача не тільки з конкретним одним студентом, а й з усією групою, наприклад, запропоноване обговорення зі студентами змісту курсу: «Чи вважаєте ви оптимальне співвідношення лекцій-практичних для курсу «Бухгалтерський облік в управлінні підприємством?»».

Блок «Знайомство з курсом» ми наповнили такими елементами, як «Передмова», «Структура дистанційного курсу» «Бухгалтерський облік в управлінні підприємством», «Критерії оцінювання». Для цього використано ресурс Moodle-сторінка. Переваги використання ресурсу «Сторінка», порівняно з ресурсом «Файл», полягають у тому, що ресурс «Сторінка» стає більш доступними (наприклад для користувачів мобільних пристроїв), його легше оновлювати.

Проте для великих обсягів контенту рекомендується використовувати ресурс «Книга», замість «Сторінки», чим ми скористалися при розміщенні «Програми курсу». Це дало нам змогу створити багатосторінковий ресурс у книжковому форматі з глав і підрозділів.

У книзі ми розмістили список основної й додаткової літератури та при цьому рекомендували використання періодичних видань і різноманітних інтернет-видань.

Значну увагу в розробці курсу приділено виділенню теоретичної й практичної частин курсу, об'єднаних єдиним блоком «МОДУЛЬ 1. Зміст лекційних і практичних занять».

При його наповненні використано різноманітні ресурси та види діяльності Moodle. Зокрема, створено Папку «Лекції», у якій розміщено дві теми, представлені файлами у форматі (.pdf), і розміщено презентацію «Облік в управлінні» у форматі (.ppt).

Корисним видом діяльності web-орієнтованого середовища Moodle є «Урок», що використовується для створення набору однорівневих веб-сторінок або для навчальної діяльності, у якій пропонуються різні шляхи чи варіанти вивчення матеріалу й самоконтролю для студента. Цей вид діяльності обирають для збільшення взаємодії та забезпечення розуміння, у тому числі різні питання, такі як множинний вибір, відповідність і коротка відповідь. У нашому прикладі «Урок» використано для самостійного вивчення нової теми лекції. Залежно від вибору відповіді, студенти можуть перейти на наступну сторінку, повернутися назад на попередню сторінку або бути перенаправлені зовсім за іншим шляхом.

При дистанційному опрацюванні курсу значне місце відведено практичним заняттям. У Moodle це досягається за допомогою поставлених «Завдань», кожне з яких має змістове наповнення, терміни здачі та обов'язкове оцінювання. Курс «Бухгалтерський облік в управлінні підприємством» передбачає виконання завдань різного виду. Наприклад, у вигляді скрізної задачі, коли студент повинен вирішити розрахункову частину, заповнити первинні документи, скласти форми фінансової звітності.

У якості швидкого опитування для стимулювання осмислення лекційного матеріалу використано вид діяльності «Вибір». Це дало змогу викладачу задати одиночне питання («Які елементи із перерахованих як досягнення сучасної науки потрібно врахувати при розробці системи обліку та при її вдосконаленні?») і запропонувати широкий вибір можливих відповідей.

Вивчаючи облікові дисципліни, учасники навчального процесу оперують специфічними категоріями, термінами, поняттями. Тому на допомогу студентам сформовано словник із використанням ресурсу «Глосарій». Це дало змогу автору курсу створити й підтримати список визначень, а також зібрати й систематизувати ресурси (інформацію).

Викладач може дозволити прикріплення файлів до запису «Глосарію». Записи можуть бути переглянуті за алфавітом або за категоріями, датою або автором. Записи можуть бути затверджені за замовчуванням чи вимагати затвердження з боку викладача, перш ніж їх побачать усі.

Якщо «Глосарій» дозволяє автозв'язуючий фільтр, записи будуть автоматично пов'язані з деякими концептуальними поняттями слів і / або фраз, що з'являються протягом курсу.

Викладач може дозволити коментарі до записів. Записи також можуть бути оцінені викладачами або студентами (незалежні оцінки). Рейтинги можуть бути об'єднані, щоб сформувати остаточну оцінку, яка буде записана в журнал оцінок.

При формуванні дистанційного курсу «Бухгалтерський облік в управлінні підприємством» нами враховано індивідуальну й самостійну роботи студентів, що втілено в блоках «МОДУЛЬ 2. Індивідуальні завдання» і «МОДУЛЬ 3. Самостійна робота».

Індивідуальні завдання спрямовано на виконання вправ, аналогічних до тих, які виконувалися в межах практичних занять. Водночас студентам на допомогу надано консультацію в Чаті, що дало змогу учасникам мати режим синхронного он-лайн-обговорення в текстовому режимі. Чати особливо корисні, коли група не в змозі зустрітися разом наживо, наприклад:

- регулярні зустрічі студентів, котрі беруть участь в он-лайн-курсах, щоб вони могли поділитися досвідом з іншими в тому ж курсі, але в іншому місці;
- студент тимчасово не може бути присутній особисто зі своїм викладачем, щоб наздогнати пропущену роботу;
- студенти збираються разом, щоб обговорити свій досвід один з одним та з викладачем.

Самостійна робота студентів при розробці цього курсу здебільшого мала творчий характер, оскільки ті завдання, які запропоновано до виконання, вимагали індивідуального підходу. У Форумі запропоновано до обговорення тему 3, що виносилася на самостійне опрацювання. За допомогою Модуля діяльності «Вибір» виконували реферативну роботу (наприклад, «Обрати одну із зарубіжних систем обліку (на прикладі конкретно взятої країни) і сформулювати основні особливості побудови облікової системи»).

Для спільного авторства про цікаву й нерозгадану бухгалтерію та історію виникнення обліку використано вид діяльності «Вікі».

На завершення вивчення дисципліни проводиться перевірка знань студентів. У розрізі цього курсу створено «МОДУЛЬ 4. Контрольні заходи» й виділено два контрольних заходи: модульна контрольна робота та підсумкові тести.

Вид діяльності «Тест» надає викладачеві можливість розробляти тести, які можуть містити питання різних типів, у тому числі множинний вибір, на відповідність, коротка відповідь та числовий.

Викладач може дозволити декілька спроб тесту, питання можуть перемішуватись або вибиратися випадково з банку питань. Також можливе встановлення обмеження часу. Кожна спроба оцінюється автоматично, за винятком питань типу есе, із подальшим їх записом у журналі оцінок. Викладач може вибрати чи надавати студентам підказки або показувати відгуки та правильні відповіді на питання.

Тести поточного контролю знань найбільш об'єктивно оцінити якість знань студентів. Перевага Moodle полягає в тому, що вона сама, незалежно від викладача, виставляє оцінку згідно із заданим критерієм. При цьому студент отримує результат. Підсумковий тест – складова частина рейтингової оцінки. Тому при створенні тестів поточного контролю знань доцільно встановити ту кількість балів, яку передбачено в рейтингу за це завдання, що буде зазначено в електронному журналі й стане складовою частиною рейтингової оцінки.

У межах цього етапу важливе місце належить веденню журналу. Після уведення всіх практичних і тестових завдань доцільно перевірити їх відповідність установленим балам в електронному журналі, щоб уникнути помилок.

Завершуючи розробку дистанційного курсу, ми достатньо уваги приділили управлінню й контролю навчального процесу. У процесі навчання потрібно контролювати виконання завдань студентами. При цьому основними частинами меню Moodle є «Елементи курсу» та «Управління». У меню «Управління», клікнувши РЕДАГУВАТИ, можна вносити зміни у створені ресурси й завдання. Змінювати або додавати ресурси (теоретичний матеріал) можна на будь-якій стадії роботи.

Висновки й перспективи подальших досліджень. Отже, навчальна інформація повинна бути сучасною, досконалою, альтернативною, сприяти мотивованій її обробці в діяльності й вимагати спілкування між учасниками процесу задля збагачення задіяних інформаційних ресурсів і підвищення якості результатів. Тобто навчальні матеріали повинні забезпечувати всі вищезазначені вимоги.

Створення дистанційних курсів, використання інформаційно-комунікаційних технологій значно підвищує не тільки рівень знань студентів і професійних здібностей викладачів, але й дає розуміння того, яке поглиблене й розвинене навчання зараз потрібне суспільству. Важливу роль тут відіграє спілкування студентів із викладачем, пошук знань, можливість аналізувати та безконфліктно обговорювати альтернативні погляди, що сприятиме обміркованому прийняттю рішень і якісному розвитку суспільства.

Джерела та література

1. Болюбаш Н. М. Розробка дистанційного курсу засобами інформаційного середовища Moodle / Н. М. Болюбаш // Педагогіка. – 2010. – Вип. 123. – Т. 136. – С. 19–27.
2. Дмитренко Т. А. Створення електронного НМКД з дисципліни «Інформаційні технології» для студентів економічних спеціальностей / Т. А. Дмитренко, Т. М. Деркач, С. І. Волков, В. Т. Матевосян // Математичні машини і системи. – 2013. – № 3. – С. 186–190 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://cyberleninka.ru/article/n/stvorenniya-elektronnogo-nmkd-z-distiplini-informatsiyni-tehnologiyi-dlya-studentiv-ekonomichnih-spetsialnostey>
3. Дудар З. В. Якість дистанційної освіти: проблеми та рішення / З. В. Дудар, І. А. Ревенчук // Електронні засоби та дистанційні технології для навчання протягом життя : тези доп. VIII Міжнар. наук.-метод. конф., 15–16 листоп. 2012 р., м. Суми / відп. за вип. В. В. Божкова. – Суми : СумДУ, 2012. – С. 68–69.
4. Кухаренко В. М. Навчально-методичний комплекс підготовки викладача дистанційного навчання / В. М. Кухаренко // Інформаційні технології і засоби навчання. – № 2. – 2007.
5. Кухаренко В. М., Рибалко О. В., Сиротенко Н. Г. Дистанційне навчання: умови застосування. Дистанційний курс : навч. посіб. – 3-є вид. / В. М. Кухаренко, О. В. Рибалко, Н. Г. Сиротенко ; за ред. В. М. Кухаренка. – Х. : НТУ «ХП», «Торсінг», 2002. – 320 с.
6. Полат Е. С. Теория и практика дистанционного обучения / Е. С. Полат // Информатика и образование. – 2001. – № 5. – С. 37–42.

Кулинич Мирослава. *Применение методов дистанционного обучения в преподавании учетно-аналитических дисциплин.* В статье рассматривается необходимость внедрения в учебный процесс новейших компьютерных технологий, которые будут способствовать формированию профессиональной компетенции будущего специалиста. Для повышения эффективности предоставления образовательных услуг в преподавании дисциплин учетно-аналитического цикла для студентов необходимо внедрять в учебный процесс новейшие компьютерные технологии, которые будут способствовать формированию профессиональной компетенции будущего специалиста. Преимуществом дистанционного обучения является его гибкость, то есть возможность индивидуально учиться, избирая время, место и темп учебы. На данное время наибольшее внимание при разработке дистанционных курсов уделяется информационной среде Moodle. Особое место отводится выбору учебной информации, она должна быть современной, совершенной, альтернативной, способствовать мотивированной ее обработке в деятельности и требовать общения между участниками процесса с целью обогащения задействованных информационных ресурсов и повышения качества результатов.

Ключевые слова: дистанционный курс, учебный процесс, образовательная услуга, модуль, информационная среда, Интернет, специалист, учет, ресурсы, информация, студенты.

Kulynych Myroslava. *The Application of Distance Learning in Teaching of Accounting and Analytical Cycle Disciplines.* The article examines the necessity of introduction of the latest computer technologies into the educational process to facilitate the formation of professional competence of the future specialists. To increase the effectiveness of educational services in teaching of accounting and analytical cycle disciplines for students the latest computer technologies should be introduced in the educational process to promote the formation of the professional

competence of the future specialists. The key advantages of distance learning are its flexibility, the possibility of choosing study time, place and progress rate of learning individually. Nowadays the most attention is given to media environment the Moodle in creation of the distance learning courses. Considerable attention is paid to the choice of educational information. It should be modern, absolute, alternative. Such information should foster motivated data processing and require communication between the participants involved in order to enrich the information resources and improve the quality of results.

Key words: distance course, the education process, education service module, infomedia, Internet, specialist, accounting, resources, information, students.

УДК 338.439.4:330.143.1(477.82)

Тетяна Стаднюк – асистент кафедри обліку і аудиту, Східноєвропейський національний університет імені Лесі Українки

Аналіз операційної діяльності хлібопекарних підприємств Волинської області

У статті сформульовано сутність операційної діяльності хлібопекарних підприємств, запропоновано та обґрунтовано розрахунок відносного витратного показника ефективності – рентабельності основної операційної діяльності. Проаналізовано ефективність операційної діяльності хлібопекарних підприємств Волинської області в розрізі складників основної та іншої операційної діяльності.

Ключові слова: хлібопекарська галузь, операційна діяльність, операційний прибуток, рентабельність.

Постановка наукової проблеми та її значення. Основа будь-якого бізнесу – операційна діяльність. Під нею для хлібопекарних підприємств розуміємо сукупність операцій, пов'язаних із виробництвом і реалізацією хліба та хлібобулочних виробів, борошняних кондитерських, сухарів і сухого печива, тортів та тістечок нетривалого й тривалого зберігання. За нормальних умов виконання основної діяльності операційний прибуток становить, зазвичай, найбільшу частку в складі чистого прибутку суб'єкта господарювання, а на більшості підприємств є єдиним джерелом його формування.

Тому аналітичне дослідження основної діяльності – одна з передумов результативного функціонування підприємства, а особливо в умовах загострення політичної й економічної ситуації в країні, що вплинула на розвиток усіх галузей промисловості, зокрема й на ринок хліба.

Аналіз досліджень цієї проблеми. Аналітичне дослідження діяльності хлібопекарних підприємств, виявлення проблем та перспектив їхнього розвитку розкрито в працях таких вітчизняних учених, як М. І. Прокіп, А. Л. Солошонок, О. М. Полонська, О. А. Опря, С. Петруха, М. Колотуша, П. П. Борщевський, О. М. Талах, Ю. Л. Темчишина, М. М. Перелигін, О. В. Ставицький, М. В. Нетяжук, П. М. Купчак й ін. Операційну діяльність як об'єкт аналітичного дослідження розглядали Є. В. Мних, О. В. Олійник, Г. В. Савицька, М. Г. Чумаченко, А. Д. Шеремета, С. І. Шкарабан, Д. П. Волков, Ю. Волкова.

Мета статті – виконати оцінку ефективності операційної діяльності хлібопекарних підприємств у розрізі її складників та виявити її вплив на рівень рентабельності господарської діяльності суб'єктів господарювання.

Виклад основного матеріалу й обґрунтування отриманих результатів дослідження. Згідно з даними офіційної статистики виробництво хліба й хлібобулочних виробів має стійку тенденцію до падіння як у цілому по країні, так і по Волинській області зокрема [7]. У 2013 р. виробництво зазначеної продукції по Україні становило 68,9 %, а по Волинській області – 73,4 % від обсягів виробництва 2005 р. Провівши математичні розрахунки, виявили, що темпи зниження виробництва хліба з кожним роком зростають, хоча попит на цей вид продукції задовольняється повністю.

Ситуація, яка складається на ринку хліба, є наслідком зростання обсягів його виробництва суб'єктами господарювання, які залишаються поза статистичною звітністю (супермаркети, фізичні особи-підприємці). Зазначені господарюючі суб'єкти мають конкурентні переваги перед промисловими хлібозаводами. Крім того, зростають обсяги випікання хліба домогосподарствами, особливо в умовах загострення економічної ситуації в країні.

До найвідоміших хлібопеків регіону належить ПАТ «Теремнохліб», ПрАТ «Нововолинський хлібо завод», ТзОВ «Ковельський хлібокомбінат», ТзОВ «Волиньторгхліб», ТзОВ «Володимир-Волинський хлібо завод», ТзОВ «Волинський пекар», ТзОВ «Волиньагропродукт» (м. Ківерці), ПрАТ «Локачинський хлібо завод» та ін. Найбільший монополіст області – «Теремнохліб», на який припадає 50 % обсягів споживання. Також на окремих районах монополію зберігають «Ковельський хлібокомбінат» і «Нововолинський хлібо завод».

Фінансова аналітика приділяє увагу аналізу операційної діяльності як складової частини діяльності підприємства поряд із фінансовою та інвестиційною діяльністю й не зосереджує увагу на її компонентах. Операційна діяльність охоплює основну та іншу операційну діяльність.

Основну операційну діяльність хлібопекарних підприємств виконує хлібобулочний цех (кондитерський, макаронний). Для забезпечення основної діяльності хлібо заводів функціонують:

- механічний цех (ремонтно-механічна дільниця), який виконує функції утримання та ремонту виробничого обладнання;
- транспортна дільниця, яка призначена для обслуговування й ремонту автотранспорту, яким доставляється готова продукція в торгову мережу;
- торговельний відділ, який забезпечує фірмову торгівлю продукцією власного виробництва через кіоски.

У загальному обсязі операційної діяльності основна діяльність відіграє визначальну роль, забезпечуючи основну частку доходів підприємства. Постатейні принципи групування витрат у Звіті про фінансові результати (Звіт про сукупний дохід) розкривають основну діяльність господарюючого суб'єкта за її функціями – виробництво, збут та управління [1]. Відповідно, до витрат, що характеризують основну діяльність, належать виробничі витрати, адмінвитрати й витрати на збут продукції.

Проаналізуємо окупність понесених операційних витрат найбільшими хлібопекарними підприємствами регіону в процесі виконання ними відповідної діяльності в розрізі її складників (табл. 1). За результатами проведеного аналізу можна зробити такі висновки:

1) рівень виробничих витрат хлібопекарних підприємств протягом 2008–2013 рр. має чітку тенденцію до зниження;

2) рівень витрат, які характеризують основну діяльність підприємств (виробничі витрати, адмінвитрати та витрати на збут), не має сталої тенденції, проте в цілому можна стверджувати, що їх рівень зріс протягом аналізованого періоду. Так, на ПАТ «Теремнохліб» у 2013 р. на гривню доходу від реалізації припадало 98 коп. витрат основної діяльності, що на 1 коп. більше, порівняно з 2008 р. На ПрАТ «Нововолинський хлібо завод» – 97 коп., що на 2 коп. більше, порівняно з 2008 р., а на ТзОВ «Ковельський хлібокомбінат» витрати основної діяльності протягом 2011–2012 рр. коливалися на рівні 97 коп., що на 2 коп. менше, ніж у 2010 р.

3) витрати операційної діяльності (у середньому на трьох аналізованих підприємствах) на 89 % зумовлюється витратами від основної діяльності. Витрати, що не пов'язані з основною діяльністю, відповідно, становлять близько 11 %.

Згідно з даними розділу V «Доходи й витрати» Приміток до річної фінансової звітності до інших операційних витрат хлібопекарних підприємств належать витрати від операційної оренди активів, від операційної курсової різниці, від реалізації інших оборотних активів, штрафи, пені та ін. Відповідно, до інших операційних доходів відносять доходи від реалізації оборотних активів, від операційної оренди активів, від операційних курсових різниць тощо.

За статтею «Інша операційна діяльність» ПАТ «Теремнохліб» (за винятком 2013 р.) і ПрАТ «Нововолинський хлібо завод» доходи перевищують витрати. Перевищення доходів над витратами за іншою операційною діяльністю на цих підприємствах призвело до зменшення витрат на гривню доходу в операційній діяльності загалом на 1 коп. Щодо ТзОВ «Ковельський хлібокомбінат» рівень витрат, що склався за цими операціями, негативно вплинув на ефективність операційної діяльності в цілому;

4) рівень операційних витрат хлібопекарних підприємств, що припадають на гривню доходу від операційної діяльності, має тенденцію до зростання. Так, на «Теремнохліб» рівень витрат на гривню доходу з операційної діяльності протягом аналізованих років зріс із 97 до 99 коп. На ТзОВ «Ковельський хлібокомбінат» на гривню доходу припадало 98 коп., а на ПрАТ «Нововолинський хлібо завод» – 95 коп.

Рівень окупності витрат за виробничо-господарською структурою з операційною діяльністю хлібопекарних підприємств Волинської області*

Підприємство	Рік	Витрати на гривню доходу від операційної діяльності	У тому числі:		
			основна діяльність		витрати на гривню доходу з іншої операційної діяльності
			виробничі витрати на гривню чистого доходу	виробничі витрати, що включають адмінвитрати та витрати на збут, на гривню чистого доходу	
ПАТ «Термохліб»	2008	0,965	0,801	0,965	0,965
	2009	0,971	0,783	0,984	0,945
	2010	0,972	0,764	0,957	0,991
	2011	0,979	0,719	0,985	0,866
	2012	0,981	0,687	0,983	0,971
	2013	0,986	0,654	0,977	1,050
ПрАТ «Новолинський хлібозавод»	2008	0,947	0,816	0,954	0,542
	2009	0,960	0,767	0,946	0,497
	2010	0,961	0,778	0,972	0,536
	2011	0,947	0,768	0,948	0,906
	2012	0,927	0,747	0,943	0,427
	2013	0,946	0,758	0,967	0,388
ТЗОВ «Ковельський хлібокомбінат»	2008	0,978	0,875	0,978	0,978
	2009	0,980	0,857	0,976	1,016
	2010	0,998	0,856	0,996	1,030
	2011	0,979	0,833	0,975	1,028
	2012	0,978	0,802	0,974	1,151

* – Розраховано за даними сайту smida.gov.ua по Ф. № 2 «Звіт про фінансові результати» («Звіт про сукупний дохід») [3].

Отже, аналіз ефективності основної операційної діяльності хлібопекарних підприємств регіону свідчить про досить низьку окупність витрат. У середньому витрати основної операційної діяльності (виробничі, адмінвитрати та витрати на збут) складають 97 % доходу від реалізації.

Використавши постатейність групування витрат, у Звіті про сукупний дохід виокремимо такий абсолютний показник, як прибуток (збиток) від основної операційної діяльності, який розраховуватиметься таким чином:

– відніманням від валового прибутку адмінвитрат та збутових витрат;

– відніманням від суми фінансового результату від операційної діяльності й інших операційних витрат, інших операційних доходів.

Відповідно до вищезазначеного сформуємо відносний витратний показник ефективності:

$$P_{\text{ООД}} = \frac{\hat{A}\ddot{I} - \hat{A}\hat{A} - \hat{A}\hat{C}}{\tilde{N}\hat{D}\ddot{I} + \hat{A}\hat{A} + \hat{A}\hat{C}} = \frac{\hat{O}\hat{D}\hat{I}\hat{A} + \hat{I}\hat{A} - \hat{I}\hat{A}}{\tilde{N}\hat{D}\ddot{I} + \hat{A}\hat{A} + \hat{A}\hat{C}},$$

де $P_{\text{ООД}}$ – рентабельність основної операційної діяльності; $ВП$ – валовий прибуток; $ФРОД$ – фінансовий результат від операційної діяльності; IOB – інші операційні витрати; IOD – інші операційні доходи; $СПП$ – собівартість реалізованої продукції; AB – адміністративні витрати; $BЗ$ – витрати на збут.

Розрахуємо витратні показники рентабельності хлібопекарних підприємств Волинської області: рентабельність основної операційної діяльності, рентабельність операційної діяльності та рентабельність господарської діяльності – й графічно зобразимо отримані результати на рис. 1–3.

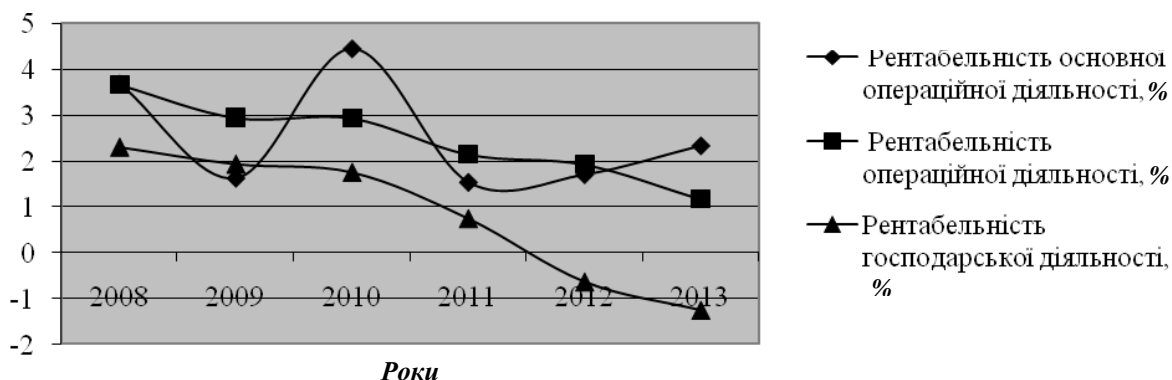


Рис 1. Динаміка показників рентабельності ПАТ «Теремнохліб»

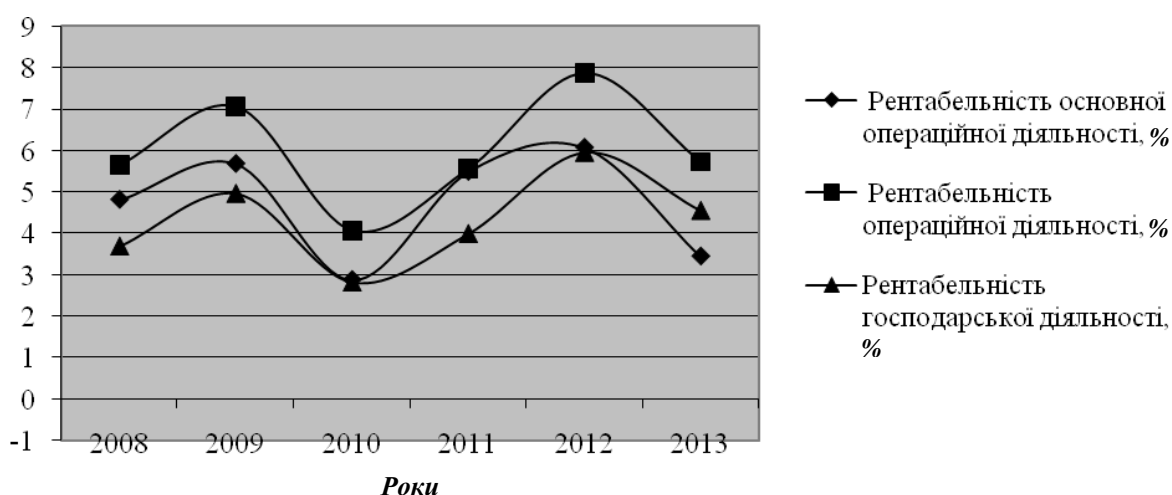


Рис 1. Динаміка показників рентабельності ПрАТ «Нововолинський хлібозавод»

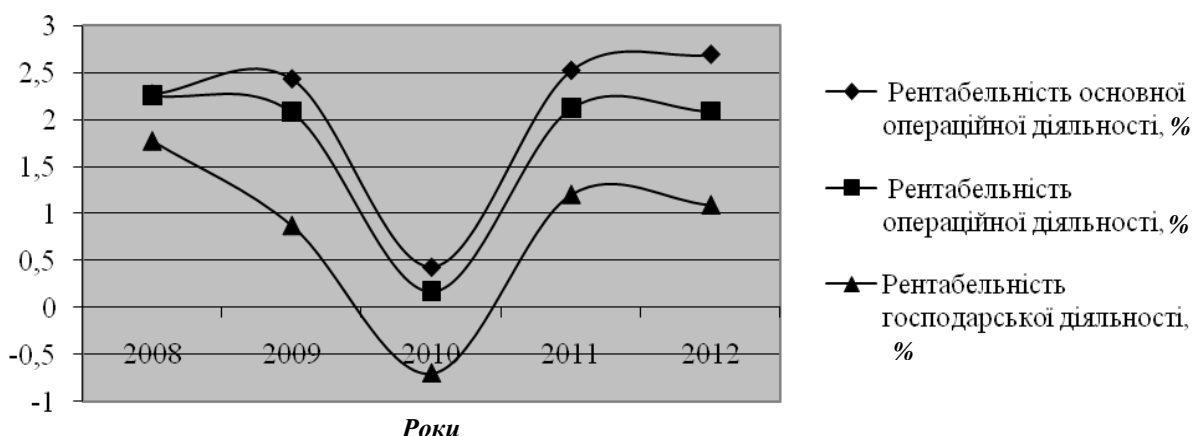


Рис 1. Динаміка показників рентабельності ТзОВ «Ковельський хлібокомбінат»

Як видно з рисунків, значення показників рентабельності господарської діяльності досліджуваних хлібопекарних підприємств перебуває на досить низькому рівні. Слід зауважити, що у 2010 році ТзОВ «Ковельський хлібокомбінат», а у 2012–2013 рр. ПАТ «Теремнохліб» були збитковими. Причиною збитковості цих підприємств стало перевищення величини фінансових витрат над сумою

прибутку від операційної діяльності. Фінансові витрати являли собою відсотки за кредитами, які направлялися на технічне переоснащення виробництва.

Динаміка показників рентабельності ТзОВ «Ковельський хлібокомбінат» та ПрАТ «Новолинський хлібо завод» не має чіткої тенденції. Так, у 2010 р. відбулося падіння показників рентабельності, у 2011–2012 рр. – їх позжавлення, а у 2013 р. – знову падіння. На ПАТ «Теремно-Хліб» спостерігається чітка тенденція до падіння показників рентабельності протягом аналізованого періоду.

Порівнюючи показники рентабельності основної операційної діяльності й операційної діяльності загалом, бачимо, що на ТзОВ «Ковельський хлібокомбінат» рентабельність основної операційної діяльності становила в середньому 2,1% та була дещо вищою від рентабельності операційної діяльності, що пов'язано з перевищенням витрат над доходами за статтею «Інша операційна діяльність». Щодо ПрАТ «Новолинський хлібо завод» і ПАТ «Теремнохліб», то перевищення інших операційних доходів над витратами позитивно вплинуло на рентабельність операційної діяльності, яка дещо перевищила рентабельність основної операційної діяльності. Станом на 31.12.2013 р. показники рентабельності основної операційної діяльності становили:

– 2,32 % на ПАТ «Теремнохліб», що на 1,35 % менше, порівняно з 2008 р.;

– 3,44 % на ПрАТ «Новолинський хлібо завод», що на 1,37 % менше, порівняно з 2008 р.

Висновки та перспективи подальших досліджень. Фінансовий стан досліджуваних хлібопекарних підприємств погіршується в динаміці. Основна операційна діяльність, як і операційна діяльність у цілому, характеризується прибутковістю, проте її рівень досить низький і перебуває в межах 2–4 % залежно від досліджуваного підприємства. Низька рентабельність операційної діяльності, насамперед, пов'язана із жорстким державним регулюванням цін на соціальні сорти хліба, виробництво яких є нерентабельним. Так, у середньому по Україні регулюється до 70 % продукції, що виробляється хлібо заводами [4]. А не маючи відповідних надходжень від основної діяльності, яка генерує грошові потоки, хлібо заводи не мають можливості переоснащувати виробництво, удосконалювати технології, тобто інвестувати кошти в інноваційний розвиток підприємства. Рівень зношеності основних засобів досліджуваних підприємств Волинської області коливається на рівні 53 %. Хлібопекарні підприємства потребують перегляду встановлених рівнів рентабельності виробництва регульованих видів хліба й направлення вивільнених коштів на впровадження інновацій, удосконалення технології виробництва, розширення асортименту продукції та забезпечення її якості.

Підвищення економічної ефективності хлібопекарського виробництва потребує не тільки покращення результатів фінансово-господарської діяльності підприємства, а й раціоналізації використання виробничих ресурсів (підвищення фондівіддачі основних засобів й оборотності оборотних засобів підприємства); зміцнення конкурентної позиції підприємства за рахунок упровадження маркетингових стратегій, розроблених на основі ринкових досліджень (продуктові інновації, цінова політика, удосконалення збутової системи, створення та управління торговою маркою, реклама); формування організаційно-економічних засад перетворення системи управління підприємством і створення гнучкої системи стратегічного планування, яка забезпечить досягнення довгострокових цілей підприємства в умовах нестабільного зовнішнього середовища бізнесу; виваженої кадрової політики, спрямованої на забезпечення виробництва кваліфікованими фахівцями, створення нових робочих місць і, безумовно, мотивації до праці за допомогою підвищення заробітної плати [5, с. 306–308].

Джерела та література

1. Короткевич О. В. Ефективність поточної господарської діяльності: структура, рівень, динаміка (2000–2006 рр.) / О. В. Короткевич [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://eip.org.ua/docs/EP_08_3_61_uk.pdf
2. Офіційний сайт Головного управління статистики у Волинській області [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.lutsk.ukrstat.gov.ua>.
3. Офіційний сайт Агентства з розвитку інфраструктури фондового ринку України [Електронний ресурс]. – Режим доступу :
4. Прокіп М. І. Стан хлібопекарської галузі в Україні / М. І. Прокіп [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.rusnauka.com/20_DNI_2013/Economics/9_142783.doc.htm
5. Смутко А. М. Проблеми розвитку хлібопекарського виробництва в Україні та шляхи їх подолання / А. М. Смутко // Матеріали міжнародної науково-практичної інтернет-конференції «Механізми реалізації стратегії розвитку національної економіки». – Тернопіль : Крок, 2011. – С. 306–308.
6. Солошонок А. Л. Хлібопекарська галузь України: реалії та перспективи розвитку / А. Л. Солошонок, О. М. Полонська [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.irbis-nbuv.gov.ua/cgi-bin/irbis_nbuv/cgiirbis_64.exe

7. Статистичний щорічник України за 2013 рік [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://ukrstat.org/uk/druk/publicat/kat_u/publ1_u.htm

Стаднюк Татьяна. Анализ операционной деятельности хлебопекарных предприятий Волынской области. В статье сформировано сущность операционной деятельности хлебопекарных предприятий. Обоснована целесообразность выделения такого абсолютного показателя, как прибыль (убыток) от основной операционной деятельности, и предложено на его основе рассчитывать относительный затратный показатель эффективности – рентабельность основной операционной деятельности. Проанализирована эффективность операционной деятельности хлебопекарных предприятий Волынской области в разрезе ее составляющих: основной операционной деятельности и другой операционной деятельности. Определены основные тенденции и проблемы функционирования предприятий хлебопекарной отрасли. Установлено, что динамика объемов производства хлеба и хлебобулочных изделий имеет устойчивую тенденцию к снижению, деятельность хлебопекарных предприятий характеризуется низкой рентабельностью, а для многих из них даже является убыточной.

Ключевые слова: хлебопекарная отрасль, операционная деятельность, операционная прибыль, рентабельность.

Stadnjuk Tetyana. The Article Formed Entity Operating Bakeries. The expediency of such absolute separation rate as income (loss) from core operations and proposed on this basis to calculate the relative cost-effectiveness indicator – profitability of core operations. The effectiveness of operating bakeries in Volyn region in terms of its components: basic operations and other operations. The basic trends and problems in the functioning of enterprises baking industry. It was established that the dynamics of the production of bread tends to decrease activity bakeries characterized by low profitability, and many of them even at a loss.

Key words: baking industry, operating activities, operating profit, profitability.

УДК 657

Оксана Мачулка – кандидат економічних наук, старший викладач, Східноєвропейський національний університет імені Лесі Українки

Теоретико-методичні аспекти обліку податку на додану вартість

У статті досліджено теоретичні особливості обліку податку на додану вартість у системі електронного адміністрування. Акцентовано увагу на методичних аспектах відображення в бухгалтерському обліку господарських операцій щодо податку на додану вартість.

Ключові слова: облік, оподаткування, податок на додану вартість, податковий кредит, податкове зобов'язання.

Постановка наукової проблеми та її значення. Нинішні умови господарювання, які панують у нашій державі, вимагають якісного обліково-аналітичного забезпечення прийняття управлінських рішень. Одну з найголовніших ролей при його формуванні відіграють дані бухгалтерського обліку. Тобто бухгалтери підприємства повинні не лише вчасно відображати в обліку факт здійснення господарських операцій, але й прогнозувати наслідки майбутніх подій.

Зміни, які внесені до Податкового кодексу України (далі – ПКУ) у 2014 р., у частині податку на додану вартість є досить кардинальними й потребують значної уваги та праці від бухгалтерів.

Аналіз досліджень цієї проблеми. Облікова наука надто залежна від суб'єктів законодавчої ініціативи. Тому зміни методик обліку податків та платежів стали частими в нашій державі. Це доводить і кількість змін та доповнень до Податкового кодексу України. Проте ефект від таких змін не завжди є очевидним та потребує досліджень із метою його констатації.

Мета й завдання дослідження. Мета статті – визначення теоретико-методичних аспектів обліку податку на додану вартість у нинішніх економічних умовах. Для досягнення вказаної мети поставлено завдання щодо вивчення теорії обліку податку на додану вартість та визначення практичних підходів до відображення відповідних господарських операцій у бухгалтерському обліку.

Виклад основного матеріалу й обґрунтування отриманих результатів дослідження. Податок на додану вартість є непрямим податком, який уключається до ціни реалізації продукції та компенсується покупцем товарів (робіт, послуг). У суб'єкта господарювання, котрий зареєстрований

платником податку на додану вартість, при реалізації товарів (робіт, послуг) виникає податкове зобов'язання за вказаним податком, а при купівлі – право на податковий кредит.

Основним принципом, який діє при податковому обліку податку на додану вартість, є порівняння податкового зобов'язання та податкового кредиту за звітний період і визначення позитивного або від'ємного значення між сумою податкового зобов'язання й сумою податкового кредиту звітного періоду.

У випадку виникнення позитивного значення суб'єкт господарювання зобов'язаний сплатити податок на додану вартість до бюджету, у випадку виникнення від'ємного значення суб'єкт господарювання має право на бюджетне відшкодування вказаного податку.

Нині цей основний принцип податкового обліку податку на додану вартість здійснюється в системі електронного адміністрування, що регламентується статтею 200¹ Податкового кодексу України. Проте згідно з п. 35 підрозд. 2 розд. XX Податкового кодексу України період з 01.02.2015 р. по 01.07.2015 р. є перехідним, протягом якого реєстрація податкових накладних, розрахунків коригування до податкових накладних у Єдиному реєстрі податкових накладних (далі – ЄРПН) здійснюється без обмеження сумою податку, обчисленою за формулою, визначеною п. 200¹ цього Кодексу.

Відповідно до пп. 200¹.1 Податкового кодексу України система електронного адміністрування ПДВ забезпечує автоматичний облік у розрізі платників податку, сум:

- податку, що міститься у виданих та отриманих податкових накладних, зареєстрованих у Єдиному реєстрі податкових накладних;
- податку, що сплачений платниками при увезенні товару на митну територію України;
- суми поповнення та залишку коштів на рахунках у системі електронного адміністрування ПДВ.

Платникам податку автоматично відкриваються рахунки в системі електронного адміністрування податку. Банк визначається Кабінетом Міністрів України.

Відповідно до п. 200¹.3 (який є обов'язковим до використання з 01.07.2015 р.) ПКУ сума податку, на яку платник має право видати податкові накладні, обчислюється так:

$$\sum_{\text{накл.}} = \sum_{\text{накл. отр.}} + \sum_{\text{митн.}} + \sum_{\text{попрах.}} - \sum_{\text{накл. вид.}} - \sum_{\text{відшкод.}} - \sum_{\text{перевищ.}}$$

де $\sum_{\text{накл. отр.}}$ – загальна сума податку за отриманими платником податковими накладними, зареєстрованими в Єдиному реєстрі податкових накладних;

$\sum_{\text{митн.}}$ – загальна сума податку, сплаченого платником при ввезенні товарів на митну територію України;

$\sum_{\text{поп. рах.}}$ – загальна сума поповнення рахунку в системі електронного адміністрування ПДВ з власного поточного рахунку платника;

$\sum_{\text{накл. вид.}}$ – загальна сума податку за отриманими платником податковими накладними, зареєстрованими в Єдиному реєстрі податкових накладних;

$\sum_{\text{відшкод.}}$ – загальна сума податку, заявлена платником до бюджетного відшкодування;

$\sum_{\text{перевищ.}}$ – загальна сума перевищення податкових зобов'язань, зазначених платником у поданих податкових деклараціях над сумою податку, що міститься в складених таким платником податкових накладних, зареєстрованих у Єдиному реєстрі податкових накладних.

На рахунок у системі електронного адміністрування податку на додану вартість платника зараховуються кошти:

- із власного поточного рахунку платника в сумах, необхідних для збільшення розміру суми, що обчислюється;
- із власного поточного рахунку платника в сумах, недостатніх для сплати до бюджету узгоджених податкових зобов'язань із цього податку.

Із рахунку в системі електронного адміністрування ПДВ перераховуються кошти до державного бюджету, у сумі податкових зобов'язань, що підлягає сплаті за наслідками звітного податкового періоду.

Кошти, зараховані на рахунок платника в системі електронного адміністрування ПДВ, є коштами, які використовуються виключно в цілях, визначених п. 200¹.5. ПКУ.

Виходячи із зазначеного вище, можна констатувати, що система електронного адміністрування ПДВ вимагає належної організації бухгалтерського обліку вказаного податку.

Відповідно до Інструкції про застосування плану рахунків бухгалтерського обліку активів, капіталу, зобов'язань і господарських операцій підприємств і організацій, затвердженої Наказом Міністерства фінансів України від 30.11.1999 року № 291, для узагальнення інформації про розрахунки

підприємства за всіма видами платежів до бюджету використовується рахунок 64 «Розрахунки за податками й платежами».

Слід зауважити, що для бухгалтерського обліку податку на додану вартість у вказаній вище Інструкції передбачені такі субрахунки:

- 641 «Розрахунки за податками»;
- 643 «Податкові зобов'язання»;
- 644 «Податковий кредит».

Отже, зміна методики адміністрування податку на додану вартість не вплинула на сутність цього податку. Відображення в бухгалтерському обліку господарських операцій із нарахувань податкового кредиту та податкового зобов'язання здійснюється за принципами, які діяли до введення системи електронного адміністрування ПДВ.

Проте доцільно акцентувати увагу на організації бухгалтерського обліку податку на додану вартість. Так, зокрема, важливими є такі основні аспекти:

- автоматизація робочого місця бухгалтера, який виписує та приймає податкові накладні, із постійним доступом до мережі Internet;
- контроль за вчасністю реєстрації в ЄРПН виписаних податкових накладних;
- контроль за вчасністю реєстрації податкових накладних у ЄРПН виписаних постачальниками та підрядниками.

З огляду на той факт, що система електронного адміністрування ПДВ передбачає існування електронних податкових накладних, вважаємо за доцільне при бухгалтерському обліку податку на додану вартість господарські операції відображати такими проведеннями (табл. 1).

Таблиця 1

Бухгалтерський облік податку на додану вартість

Зміст господарської операції	Дебет	Кредит
Реалізація продукції		
Одержана попередня оплата в розмірі 50 % (відображення податкового зобов'язання на підставі правильно виписаної та зареєстрованої податкової накладної в ЄРПН)	643	641
Відвантажена продукція (перехід права власності від продавця до покупця):	–	–
Відображення податкового зобов'язання із суми, яка не оплачена, на підставі правильно виписаної та зареєстрованої податкової накладної в ЄРПН	643	641
Відображене формування чистого доходу від реалізації продукції	70	643
Придбання товару		
Сплачена попередня оплата за товар у розмірі 50 % (відображення податкового кредиту на підставі правильно виписаної та зареєстрованої податкової накладної в ЄРПН)	641	644
Одержана продукція (перехід права власності від покупця до продавця):	–	–
Відображення податкового кредиту із суми, яка не оплачена, на підставі правильно виписаної та зареєстрованої податкової накладної у ЄРПН	641	644
Відображення розрахунків із постачальником	644	631

Вказаний вище підхід дасть змогу здійснювати належний контроль за станом розрахунків із покупцями й замовниками, продавцями та підрядниками.

Висновки й перспективи подальших досліджень. Запровадження системи електронного адміністрування податку на додану вартість є показником прогресивного розвитку податкової політики держави. На рівні держави це дає можливість «вивести з тіні» факт здійснення господарських операцій, а на рівні суб'єктів господарювання – якісно управляти своїми активами та зобов'язаннями.

Джерела та література

1. Податковий кодекс України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://ligazakon.ua/>
2. Інструкція про застосування плану рахунків бухгалтерського обліку активів, капіталу, зобов'язань і господарських операцій підприємств і організацій, затверджена Наказом Міністерства фінансів України від 30.11.1999 року № 291 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://ligazakon.ua/>

Мачулка Оксана. Теоретико-методические аспекты учёта налога на добавленную стоимость. Целью данной публикации является изучение теоретических и практических аспектов учёта налога на добавленную

стоимость в Украине после изменений, внесенных в Налоговый кодекс. Внимание автора акцентируется на системе электронного администрирования указанного налога, изучены принципы формирования налогового кредита.

В результате исследования предложены методы отображения в бухгалтерском учёте хозяйственных операций по налоговому кредиту и налоговому обязательству налога на добавленную стоимость. Сделаны выводы, что внедрение системы электронного администрирования налога на добавленную стоимость есть прогрессивным этапом развития налоговой политики государства.

Ключевые слова: учёт, налогообложение, налог на добавленную стоимость, налоговый кредит, налоговое обязательство.

Machulka Oksana. Theoretical and Methodical Aspects of Value Added tax' Accounting. The purpose of this publication is to study the theoretical and practical aspects of value added tax' accounting in Ukraine after the changes made to the Tax code. The author's attention focuses on the system of electronic administration of the tax. The principles of the tax credit' formations are studied in the article.

Methods of accounting of business transactions for tax credit and tax liability of the value added tax are proposed in the investigation. It is concluded that the implementation of the system of electronic administration of value added tax is a progressive step in the development of tax policy of the state.

Key words: accounting, taxation, value added tax, tax credit, tax liability.

Наукове видання

**Економічний часопис
Східноєвропейського національного університету
імені Лесі Українки**

Журнал видається з 2015 року

№ 3

2015

Редактор і коректор *Г. О. Дробот*
Технічний редактор *Л. М. Козлюк*

Свідоцтво про державну реєстрацію КВ № 21451-11251Р від 25.06.2015 р.

Сайт журналу: echas.eenu.edu.ua

Формат 60×84¹/₈. Обсяг 11,16 обл. вид. арк., 11,07 ум.-друк. арк. Наклад 100 пр. Зам. 2976-А.

Адреса редакції: 43025, м. Луцьк, вул. Винниченка, 28, інститут економіки та менеджменту Східноєвропейського національного університету імені Лесі Українки. Тел. (0332) 24-89-78. Ел. адреса: econom.faculty@gmail.com.

Засновник і видавець – Східноєвропейський національний університет імені Лесі Українки
(43025, м. Луцьк, просп. Волі, 13).

Свідоцтво Держ. комітету телебачення та радіомовлення України ДК № 4513 від 28.03.2013 р.

Виготовлювач – Вежа-Друк (м. Луцьк, Бойка, 1, тел (0332)-29-90-65).

Свідоцтво Держ. комітету телебачення та радіомовлення України
ДК № 4607 від 30.08.2013 р.