

МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
УЖГОРОДСЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ УНІВЕРСИТЕТ

Факультет міжнародних відносин

Економічний факультет

ІНСТИТУТ ДЕРЖАВНОГО УПРАВЛІННЯ
ТА РЕГІОНАЛЬНОГО РОЗВИТКУ

AKADEMIA POLONIJA w CZEŚCICHOWIE

МАТЕРІАЛИ ДОПОВІДЕЙ
МІЖНАРОДНОЇ НАУКОВО-ПРАКТИЧНОЇ
КОНФЕРЕНЦІЇ

**«ФОРМУВАННЯ ТА РОЗВИТОК
ІННОВАЦІЙНОГО ПОТЕНЦІАЛУ
ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ»**

17-18 лютого 2017 року

Частина II

**Ужгород
2017**

УДК 330.34(477)(063)
ББК 65.9(4Укр)011я43
Ф 79

За загальною редакцією:

Палінчак М. М., доктор політичних наук, професор, декан факультету міжнародних відносин УжНУ.

Приходько В. П., доктор економічних наук, професор, завідувач кафедри міжнародних економічних відносин УжНУ.

Andrzej Krynski, доктор габілітований, професор, ректор Полонійського університету (Республіка Польща).

Рецензенти:

Мікловда В. П., доктор економічних наук, професор, член-кореспондент Національної академії наук України.

Ярема В. І., доктор економічних наук, професор.

Формування та розвиток інноваційного потенціалу економіки України:

Ф 79 матеріали доповідей Міжнародної науково-практичної конференції (м. Ужгород, 17-18 лютого 2017 р.) / За заг. ред.: М. М. Палінчак, В. П. Приходько, А. Krynski. – Ужгород: У 2-х частинах. – Ужгород: Видавничий дім «Гельветика», 2017. – Ч. 2. – 120 с.

ISBN 978-966-916-235-9

У збірнику викладено матеріали доповідей учасників Міжнародної науково-практичної конференції «Формування та розвиток інноваційного потенціалу економіки України» (17-18 лютого 2017 року, м. Ужгород), у яких розглядаються проблеми економічної теорії та історії економічної думки, світового господарства і міжнародних економічних відносин, економіки та управління національним господарством, економіки та управління підприємством та інші питання.

УДК 330.34(477)(063)
ББК 65.9(4Укр)011я43

ISBN 978-966-916-235-9

© Державний вищий навчальний заклад
«Ужгородський національний університет», 2017

ЗМІСТ

НАПРЯМ 6. ІННОВАЦІЇ ТА ІНВЕСТИЦІЙНА ДІЯЛЬНІСТЬ

ІНТЕЛЕКТУАЛЬНА ВЛАСНІСТЬ: ОСНОВНІ ПОНЯТТЯ ТА ВИДИ

Фролова Т. О., Лук'яненко Л. І. 7

ІННОВАЦІЙНІСТЬ ЮРИДИЧНОГО БІЗНЕСУ: КРИТЕРІЇ ТА ЧИННИКИ

Шевченко Л. С. 10

НАПРЯМ 7. ЕКОНОМІКА ПРИРОДОКОРИСТУВАННЯ І ОХОРОНИ НАВКОЛИШНЬОГО СЕРЕДОВИЩА

ЕКОЛОГІЧНІ РИЗИКИ ДЛЯ НАСЕЛЕННЯ І ДОВКІЛЛЯ

Степаненко А. В., Омельченко А. А. 14

НАПРЯМ 8. ДЕМОГРАФІЯ, ЕКОНОМІКА ПРАЦІ, СОЦІАЛЬНА ЕКОНОМІКА І ПОЛІТИКА

МОДЕЛІ СОЦІАЛЬНОЇ ПОЛІТИКИ КРАЇН ЄС

У ЗАБЕЗПЕЧЕННІ РОЗВИТКУ ЛЮДСЬКОГО ПОТЕНЦІАЛУ

Мартінова Л. Б. 19

УДОСКОНАЛЕННЯ ДЕРЖАВНОГО РЕГУЛЮВАННЯ

СОЦІАЛЬНОЇ ВІДПОВІДАЛЬНОСТІ БІЗНЕСУ

ТА ЙОГО МАРКЕТИНГУ В УКРАЇНІ

Нагаївська Д. Ю. 23

НАПРЯМ 9. БУХГАЛТЕРСЬКИЙ ОБЛІК, АНАЛІЗ І АУДИТ

ОБЛІКОВЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ВИТРАТ ЛІСОГОСПОДАРСЬКИХ

ПІДПРИЄМСТВ: ТЕОРЕТИЧНІ ТА ПРАКТИЧНІ АСПЕКТИ

Гайдучок Т. С., Мостепанюк В. А. 26

ОГЛЯД СИСТЕМИ КОНТРОЛЮ РУХУ ДЕРЕВИНИ:

ІНФОРМАЦІЙНА СИСТЕМА ЛІСІВ ПОЛЬЩІ

В КОНТЕКСТІ МОЖЛИВОГО ВИКОРИСТАННЯ ДЛЯ УКРАЇНИ

Ковбаса Т. А. 29

АУДИТ ОСНОВНИХ ЗАСОБІВ З ВИКОРИСТАННЯМ

МІЖНАРОДНИХ СТАНДАРТІВ АУДИТУ

Кононенко В. А. 32

ФАКТОРИ ВПЛИВУ НА ЯКІСТЬ ФІНАНСОВОЇ ЗВІТНОСТІ

ПІДПРИЄМСТВ УКРАЇНИ

Кучерява М. В. 35

ЕКОНОМІЧНИЙ ЗМІСТ КАТЕГОРІЇ «ЗОБОВ'ЯЗАННЯ»

Подольчук О. А., Мордюк В. В. 37

| | |
|---|----|
| ТЕОРЕТИЧНІ АСПЕКТИ ОБЛІКУ ФІНАНСОВИХ РЕЗУЛЬТАТІВ ПІДПРИЄМСТВА Шміляк О. П., Жук О. І..... | 40 |
| НАПРЯМ 10. ГРОШІ, ФІНАНСИ І КРЕДИТ | |
| ФОРМУВАННЯ ФОНДОВОГО РИНКУ В УКРАЇНІ Бадзим О. С., Процько В. А..... | 43 |
| АКТУАЛЬНІ ПИТАННЯ УПРАВЛІННЯ ФІНАНСАМИ ПІДПРИЄМСТВ Бондаренко О. С. | 46 |
| ОБЛІГАЦІЇ ВНУТРІШНЬОЇ ДЕРЖАВНОЇ ПОЗИКИ В УКРАЇНІ: ОСНОВНІ ПРОБЛЕМИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ Видиборець О. О..... | 49 |
| ПРИЧИНИ ТА НАСЛІДКИ ПРОЦЕСУ САНАЦІЇ БАНКІВСЬКОЇ СИСТЕМИ УКРАЇНИ Гладких Д. М..... | 53 |
| ОСНОВНІ СТРАТЕГІЇ ТА ЦІЛІ ГРОШОВО-КРЕДИТНОЇ ПОЛІТИКИ ДЕРЖАВИ Зоценко А. О..... | 56 |
| СИСТЕМАТИЗАЦІЯ НАУКОВИХ ПІДХОДІВ ДО ВИЗНАЧЕННЯ СУТНОСТІ ПОНЯТТЯ ОБОРОТНИЙ КАПІТАЛ ПІДПРИЄМСТВА Корнєва Н. О..... | 59 |
| ДЖЕРЕЛА ФІНАНСОВОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВ В УМОВАХ ІНТЕГРАЦІЇ У ЄВРОПЕЙСЬКИЙ ЕКОНОМІЧНИЙ ПРОСТІР Марусяк Н. Л..... | 64 |
| ФІНАНСОВЕ РЕГУЛЮВАННЯ, ЯК ОСНОВНИЙ МЕТОД ФІНАНСОВОГО ВПЛИВУ НА МОТИВАЦІЮ ЕКОНОМІЧНИХ АГЕНТІВ Мацієвич Т. О..... | 66 |
| СВІТОВІ РЕЙТИНГОВІ СИСТЕМИ ОЦІНЮВАННЯ ФІНАНСОВИХ УСТАНОВ: ПЕРЕВАГИ ТА НЕДОЛІКИ Войтович Л. М., Мураль Г. М..... | 69 |
| СТРАТЕГІЧНІ ПРІОРИТЕТИ ФІНАНСОВОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ МІСЦЕВИХ БЮДЖЕТІВ Собчук С. І..... | 72 |
| ЧИННИКИ КОНВЕРГЕНЦІЇ ФІНАНСОВОЇ ІНФРАСТРУКТУРИ В ПОСТІНДУСТРІАЛЬНІЙ ЕКОНОМІЦІ Стеценко Б. С..... | 75 |

| | |
|--|----|
| БЮДЖЕТ УКРАЇНИ ЯК СКЛАДОВА НАЦІОНАЛЬНОЇ ІННОВАЦІЙНОЇ СИСТЕМИ Тропіна В. Б. | 77 |
|--|----|

НАПРЯМ 11. ФІНАНСИ ТА ПОДАТКОВА ПОЛІТИКА

| | |
|--|----|
| ЗАРУБІЖНИЙ ДОСВІД УПРАВЛІННЯ БЮДЖЕТНИМ ДЕФІЦИТОМ Крупа Т. І. | 81 |
|--|----|

| | |
|---|----|
| ОСНОВНІ ЗАСАДИ АДМІНІСТРУВАННЯ ПОДАТКУ НА НЕРУХОМЕ МАЙНО ВІДМІННЕ, ВІД ЗЕМЕЛЬНОЇ ДІЛЯНКИ: ПОДАТКОВІ НОВАЦІЇ – 2017 Лісовська Н. В., Чайка Л. В. | 84 |
|---|----|

| | |
|--|----|
| ВПЛИВ ПОДАТКОВОГО РЕГУЛЮВАННЯ НА ЕКОНОМІЧНИЙ РОЗВИТОК Рубан М. О. | 87 |
|--|----|

| | |
|---|----|
| АДАПТАЦІЯ МЕЖДУНАРОДНОГО ОПЫТА ФИНАНСОВОГО УКРЕПЛЕНИЯ ТЕРРИТОРИАЛЬНЫХ ОБЩИН В УКРАИНЕ Сорговицька Я. Г. | 90 |
|---|----|

НАПРЯМ 12. МАТЕМАТИЧНІ МЕТОДИ, МОДЕЛІ ТА ІНФОРМАЦІЙНІ ТЕХНОЛОГІЇ В ЕКОНОМІЦІ

| | |
|--|----|
| КЛАСИФІКАЦІЯ ТА ВИМОГИ ДО СПЕЦІАЛІЗОВАНОГО ПРОГРАМНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ФОРМУВАННЯ ТА ПОДАННЯ ЗВІТНОСТІ Волинець В. І. | 94 |
|--|----|

| | |
|--|----|
| МОДЕЛЮВАННЯ ДУОПОЛІЇ ПРОМИСЛОВИХ ПІДПРИЄМСТВ З УРАХУВАННЯМ ЇХ ІННОВАЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ Куруджи Ю. В. | 97 |
|--|----|

НАПРЯМ 13. МАРКЕТИНГ

| | |
|--|-----|
| ОРГАНІЗАЦІЙНІ СТРУКТУРИ ВІДПОВІДАЛЬНІ ЗА РОЗРОБКУ НОВИХ ТОВАРІВ НА РИНКУ FMCG: СУТНІСТЬ ТА ФОРМИ Джагарян А. Е. | 100 |
|--|-----|

| | |
|---|-----|
| НАПРАВЛЕННЯ ФАРМАЦЕВТИЧЕСКОГО МАРКЕТИНГА Островская И. В. | 103 |
|---|-----|

| | |
|---|-----|
| СУЧАСНІ НАПРЯМКИ РОЗВИТКУ МАРКЕТИНГУ В УКРАЇНІ Трішкіна Н. І. | 105 |
|---|-----|

НАПРЯМ 14. СУЧАСНИЙ МЕНЕДЖМЕНТ

| | |
|---|-----|
| ПРОЦЕС ПРИЙНЯТТЯ ТА РЕАЛІЗАЦІЇ УПРАВЛІНСЬКИХ РІШЕНЬ Ленська Н. І. | 109 |
|---|-----|

СУТНІСТЬ ТА СТРУКТУРА
СИСТЕМИ СТРАТЕГІЧНОГО УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВОМ
Шалімова А. В...... 111

НАПРЯМ 15. ЛОГІСТИКА ТА ТРАНСПОРТ

ЕКОЛОГІЧНІСТЬ ЯК ОДНА ІЗ ЕМЕРДЖЕНТНИХ ВЛАСТИВОСТЕЙ
ВІДПОВІДАЛЬНОГО ЛАНЦЮГА ПОСТАВОК
ІНВЕСТИЦІЙНИХ ТОВАРІВ
Крикавський Є. В., Фалович В. М...... 116

НАПРЯМ 6. ІННОВАЦІЇ ТА ІНВЕСТИЦІЙНА ДІЯЛЬНІСТЬ

ІНТЕЛЕКТУАЛЬНА ВЛАСНІСТЬ: ОСНОВНІ ПОНЯТТЯ ТА ВИДИ

Фролова Тетяна Олександрівна

*доктор економічних наук,
професор кафедри міжнародних фінансів
Київського національного економічного університету*

Лук'яненко Любов Іванівна

*кандидат економічних наук,
професор кафедри міжнародного обліку і аудиту
Київського національного економічного університету*

Пошук нових ресурсів економічного росту, особливо в умовах періодичних світових і регіональних економічних криз, є першочерговим завданням державної влади будь якої країни. У сучасних умовах таким ресурсом стають інтелектуальні здобутки – новітні знання та технології. В умовах, коли сформувалася нова – глобальна економіка, знання відграють визначальну роль у розвитку як окремого підприємства, так і держави й світу в цілому.

Поняття «інтелектуальна власність» (англ. *Intellectual property*) не є новим. Вперше цей термін вжив у 1845 р. Чарльз Вудбарі – суддя окружного суду штату Массачусетс. В Європі цей термін вперше використав Альфред Ньон у своєму трактаті «Цивільні права авторів, артистів та винахідників», що був опублікований в 1846 р. [1, с. 47]. Водночас, незважаючи на значний історичний період дослідження питань інтелектуальної власності, сам термін «інтелектуальна власність» набув актуальності відносно нещодавно (табл. 1).

Узагальнюючи підходи до поняття інтелектуальної власності, можна стверджувати про неоднозначність його чіткого визначення, що ускладнює застосування зазначеного терміна на практиці. Загалом же, квінтесенцією, яка відрізняє розуміння даного поняття сьогодні і, скажімо, ще століття тому, є те, що в основі інтелектуальної власності лежить комерційне застосування творчої думки, для розв'язання технічного або художнього завдання. Інтелектуальна власність являє собою особливу ідею, що стоїть за цим продуктом, або спосіб, яким ця ідея виражена, або ж відмітний характер того, як цей продукт названий або описаний.

Відповідно до Конвенції 1967 року, якою, до речі, і було засновано Всесвітню організацію інтелектуальної власності (ВОІВ), виділяється два основні види інтелектуальної власності:

- літературно-художня власність (авторські та суміжні права);
- промислова інтелектуальна власність (охоплює всі результати творчості в промисловості).

Крім того, згадана конвенція обумовлює, що до інтелектуальної власності належать права, що стосуються таких об'єктів: 1) літературних, художніх і наукових творів; 2) виконань, фонограм та мовлення; 3) винаходів в усіх галузях людської діяльності; 4) наукових відкриттів; 5) промислових зразків;

6) знаків та комерційних назв й зазначень; 7) особливі об'єкти інтелектуальної власності [8].

Таблиця 1

Наукові підходи до трактування поняття «інтелектуальна власність»

| | |
|--|---|
| | |
| А.А. Бовин, Л.Е. Чередникова [2, с. 13] | Інтелектуальна власність – результат інтелектуальної, творчої діяльності однієї людини або кількох осіб |
| В. Базилевич [3, с. 651] | Інтелектуальна власність – це система відносин, що виникають з приводу привласнення ідеальних об'єктів, виражених у об'єктивованих інтелектуальних продуктах, втілених у науково-технічних, літературних та мистецьких творах; сукупність виключних прав особистого немайнового і майнового характеру на результати творчої інтелектуальної діяльності; санкціоновані суспільством та державою поведінкові відносини щодо результатів інтелектуальної діяльності у науково-технічній, літературній та мистецькій сферах |
| К. Ідріс [4, с. 8] | Інтелектуальна власність – це ідеї, винаходи, технології, твори мистецтва й музики, а також літератури, які є нематеріальними при їхньому створенні, але потім стають цінностями в матеріальній формі як і кожний інший продукт |
| В.Л. Иноземцев [5, с. 127] | Інтелектуальна власність – це такий товар, характер споживання якого опредметнений у структурі товарного тіла, а його виробництво і споживання становлять два різних процеси |
| В.М. Боковня, В.І. Василенко, Б.М. Гук та ін. [6, с. 19] | Інтелектуальна власність – планетарне явище соціокультурного характеру, властиве високоорганізованій людській особистості, що є результатом її інтелектуальної творчої діяльності |
| А.М. Петрук [7, с. 37]. | Під інтелектуальною власністю розуміються суспільні вольові відносини з приводу формування, привласнення, управління та обміну відособленими результатами інтелектуальної, творчої діяльності (праці) людини. |
| Офіційне закріплення поняття інтелектуальної власності | |
| Конвенція про заснування Всесвітньої Організації інтелектуальної власності (ст. 2), від 14.07.1967 р. та зі змінами від 2.10.1979 р. | Інтелектуальна власність – права, що належать до: літературних, художніх та наукових творів; виконавчої діяльності артистів, звукозаписів, радіо- та телепередач; винаходів у всіх сферах людської діяльності; наукових відкриттів; промислових зразків; товарних знаків, знаків обслуговування, фірмових найменувань та комерційних позначень; захисту від недобросовісної конкуренції; а також усі інші права, що належать до інтелектуальної діяльності у виробничій, науковій, літературній та художній сферах |
| Угода про торговельні аспекти прав інтелектуальної власності (ч. 1 ст. 1). 1993 р. | Інтелектуальна власність – це авторське право і суміжні права; товарні знаки; географічні зазначення; промислові зразки; патенти; топології (топографії) інтегральних систем; охорона закритої інформації; здійснення контролю за антиконкурентною практикою в договірних ліцензіях |
| Договір до Енергетичної Хартії, Лісабон (ст. 1). 17.12.1994 р. | Інтелектуальна власність включає авторські і суміжні права, товарні знаки, географічні вказівки, промислові креслення, патенти, проекти топології інтегральних схем й охорону необнародованої інформації |

Отже, інтелектуальна власність випливає з інтелектуальної діяльності людини, яка, в свою чергу, являє собою базовану на знаннях свідому активність особистості – тобто здатність людини накопичувати, засвоювати та творчо

опрацьовувати інформацію. Як інтелектуальну, так і, відповідно, інноваційну діяльність обумовлюють два фактори:

1) *Інтелектуальні ресурси* – людський капітал (комплекс накопичених людиною знань, практичних навичок та творчих здібностей), штучний інтелект (машинне відтворення деяких інтелектуальних дій людини, пов'язаних зі сприйняттям інформації та деякими елементами міркування) та інтелектуальні продукти (представлені на матеріальних носіях інформації, що містять нове знання, яке є результатом інтелектуальної праці).

2) *Інтелектуальний потенціал* – можливості щодо реалізації певної мети, створені інтелектуальними ресурсами різних рівнів. По-іншому, це здатність правильно використовувати інтелектуальні ресурси для досягнення певної мети [3, с. 650-651].

Неможливо оминати увагою таку економічну категорію, як інтелектуальний капітал, який можна розглядати як капіталізацію знань. Знання є об'єктом інтелектуальної власності і є основою формування інтелектуального капіталу. Тому у вузькому розумінні під *інтелектуальним капіталом* слід розуміти сукупність знань і здібностей, які стимулюють появу нових ідей, технологій, новацій та здатні приносити економічну вигоду [9]. В теперішніх економічних умовах, інтелектуальний капітал становить основну частину нематеріальних активів сучасної, передусім інноваційної, компанії. Тенденція, яка намітилася ще на початку 80-х років ХХ століття, полягає в суттєвому збільшенні частки нематеріальних активів у ринковій вартості компанії. Так, якщо ще на початку 1980-х років матеріальні активи американських компаній складали більше 60% їх ринкової вартості, то в кінці 1990-х років їх частка становила 10-15% [10, с. 5].

Інтелектуальний капітал пов'язаний з наявністю та ефективним використанням *інтелектуальних ресурсів* та *людського капіталу*. Разом з тим співробітники компанії, що володіють знаннями, можуть в будь-який час її залишити, а з ними уходить і інтелектуальний капітал – досвід, навички, творчість, креативність, мистецтво взаємодії з партнерами тощо. Для мінімізації таких можливих втрат інтелектуального капіталу необхідно якимось чином ідентифікувати і зафіксувати пов'язаний з ними інтелектуальний капітал, зробити його спільним надбанням усіх співробітників компанії, як в теперішній час, так і в майбутньому. Такий інтелектуальний капітал набуває форми *інтелектуальних активів*. В цьому ланцюгу інтелектуальна власність являє собою інтелектуальні активи, що захищені законодавством щодо захисту інтелектуальної власності (рис. 1).

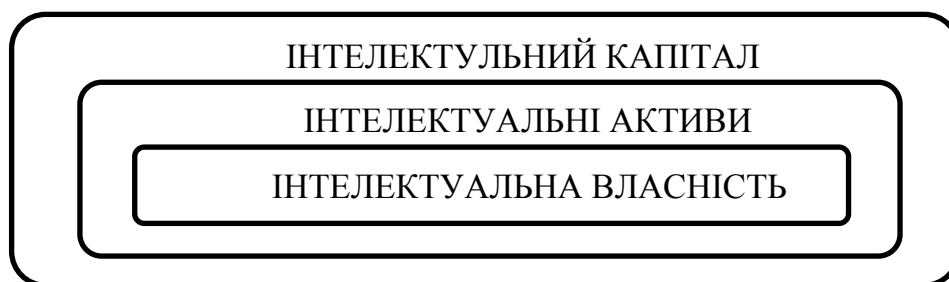


Рис. 1. Взаємозв'язок між поняттями інтелектуальний капітал, інтелектуальні активи та інтелектуальна власність

Отже, в процесі дослідження сутності інтелектуальної власності стає очевидним, що її тлумачення є можливим лише в нерозривному зв'язку з такими категоріями, як знання, творча, розумова, інтелектуальна діяльність (праця), науково-технічна діяльність, інтелектуальний капітал, інтелектуальний продукт, а також іншими поняттями, які з нею тісно пов'язані.

Список використаних джерел:

1. Липщик Д. Авторское право и смежные права: Пер. с фр. / Д. Липщик – М.: Ладомир; Изд-во ЮНЕСКО, 2002. – 788 с.
2. Бовин А.А., Чередникова Л.Е. Интеллектуальная собственность: экономический аспект / А.А. Бовин А.А.: Учебное пособие. – М.: ИНФРА-М: Новосибирск: НГАЭиУ, 2001. – 216 с.
3. Базилевич В.Д., Ільїн В.В. Інтелектуальна власність: креативи метафізичного пошуку / В.Д. Базилевич, В.В. Ільїн – К.: Знання, 2008. – 687 с.
4. Ідріс К. Інтелектуальна власність – потужний інструмент економічного зростання / К. Ідріс – К.: Укрпатент, 2006. – 371 с.
5. Иноземцев В.Л. Интеллектуальный капитал: субъективные оценки неосязаемых активов / В.Л. Иноземцев // Концепция постэкономического общества. – М.: «Academia», 1998. – 640 с.
6. Інтелектуальна власність: Навч. посіб. / В.М. Боковня, В.І. Василенко, Б.М. Гук та ін. – Черкаси: Чабаненко Ю.А., 2014. – 452 с.
7. Петрук А.М. Регулювання світового ринку інтелектуальної власності в умовах інтернаціоналізації економіки знань: монографія / А.М. Петрук. – К.: Київський національний ун-тет ім. Т. Шевченка, ІМВ, 2012. – 241 с.
8. Глушко К.С. Класифікація об'єктів інтелектуальної власності / К.С. Глушко // «Наукові дослідження – теорія та експеримент 2008». Збірник IV міжнародної науково-практичної конференції, 19-21 травня 2008. – С. 108–111.
9. Братчук Л.М. Економічна сутність інтелектуального капіталу та його облікове забезпечення / Л.М. Братчук // Економічний аналіз. 2015. Том 21. – № 2. – С. 262-269.
10. Андреев Г.И. Практикум по оценке интеллектуальной собственности: учеб. пособие / Г.И. Андреев, В.В. Витчинка, С.А. Смирнов. – М., 2008. – 176 с.

ІННОВАЦІЙНІСТЬ ЮРИДИЧНОГО БІЗНЕСУ: КРИТЕРІЇ ТА ЧИННИКИ

Шевченко Людмила Степанівна

доктор економічних наук, професор,

завідувачка кафедри економічної теорії

Національного юридичного університету імені Ярослава Мудрого

Юридичні фірми (далі – ЮФ), які активно займаються інноваційною діяльністю, слід вважати інноваційними. Проте їх юридичний статус не визначено, та й сам термін «інноваційна ЮФ» не має однозначного тлумачення. Звісно, на ЮФ можна поширити поняття «інноваційно-активне підприємство» та «інноваційне підприємство (організація)» відповідно до методологічних положень зі статистики інноваційної діяльності, підготовлених Державною службою статистики України. Або критерії інноваційності, визначені Законом України «Про інноваційну діяльність» (ст. 1, 16). Однак, на наш погляд, юридичний бізнес має напрацювати власні еталони інноваційності.

Стосовно діяльності ЮФ доцільно розрізняти «юридичні інновації» та «інновації в юридичній сфері (юридичному бізнесі)».

Юридичні інновації включають: 1) нові правові знання як інтелектуальний продукт наукових досліджень, упроваджений на ринок юридичних послуг. Юридичними інноваціями, наприклад, вважають нові і змінені закони та різноманітні нормативно-правові документи, що визначають і регулюють усі види діяльності підприємств та організацій; 2) нові або вдосконалені технології надання юридичних послуг; 3) формування нових юридичних послуг і практик.

Юридичні інновації роблять акцент на цінності юридичних послуг. Ідеться про вигоди, які клієнт одержує, звертаючись до фахівця з права. О.С. Марченко виокремлює такі з них: здатність юридичної послуги задовольнити потреби клієнтів ЮФ на суспільно-необхідному рівні; вигоди, пов'язані з високою діловою репутацією юриста та ЮФ; відповідність рівня ціни юридичної послуги її якості; розв'язання психологічних проблем, пов'язаних із потребою надання конфіденційної інформації тощо; оперативне і своєчасне розв'язання проблеми, економія часу, у тому числі на збирання і надання юристу потрібної йому інформації; можливість одержання правових знань, підвищення юридичної культури; вигоди від нового підходу до розв'язання проблеми (інноваційний ефект юридичної послуги); вигоди у вигляді віддачі вкладень клієнта у придбання юридичних послуг та впровадження порад юриста (інвестиційний ефект) та інші [1, с. 115-120]. Створюючи нові вигоди клієнтам від практичної юридичної діяльності, ЮФ здобуває важливі конкурентні переваги порівняно з іншими ЮФ.

Інновації в юридичному бізнесі (юридичній сфері) є більш широким поняттям, ніж юридичні інновації. Крім останніх, інновації в юридичній сфері вбирають у себе також: технологічні інновації (застосування нових технологій роботи з інформацією та документообігом); економічні (інвестування у сферу надання юридичних послуг, нові системи стимулювання працівників ЮФ); маркетингові інновації (нові форми виведення на ринок юридичних послуг, активний маркетинг у соціальних мережах); управлінські інновації (нові або вдосконалені форми чи структури управління ЮФ; формування команд на проектній основі, створення альтернативних провайдерів юридичних послуг). Між окремими видами інноваційних процесів існує тісний взаємозв'язок. Технологічні інновації зумовлюють відповідні організаційні нововведення, а ті потребують змін в економічному механізмі діяльності ЮФ та закріплення у відповідних нормативно-законодавчих актах.

Показовим у цьому плані є FT Innovative Lawyers – один із найбільш престижних і авторитетних юридичних рейтингів у Європі, який починаючи з 2006 р. щорічно проводять журналісти видань Financial Times і RSG Consulting з метою оцінки інновацій в юридичному бізнесі. У 2016 р. рейтинг «FT 50: Most Innovative Law Firms 2016» охоплював дві сфери – юридичну експертизу та юридичний бізнес. Юридична експертиза оцінювалася за дев'ятьма критеріями *інноваційності підходів до роботи з клієнтами*: вихід на нові ринки і капітал; створення переваг для клієнтів за рахунок швидкості і технологій обслуговування; створення нових спільних робіт; управління цінністю для клієнтів; загальна правова експертиза; злиття і поглинання; монетизація активів; навігація і вплив на регулювання; реструктуризація і реорганізація. Юридичний бізнес оцінювався за сімома категоріями *інноваційності ведення*

власного бізнесу: розвиток бізнесу та управління знаннями; культура, бренд і стратегія; нові моделі юридичного бізнесу; люди; ресурсинг і ефективність; соціальна відповідальність; технології та аналіз даних [2].

На наш погляд, передумовами інноваційного розвитку ЮФ є: здатність юристів сприймати інновації (наявність креативних здібностей); бажання реалізувати свій творчий потенціал (наявність мотивації і стимулів); можливість інноваційної діяльності (наявність сприятливого інноваційного середовища – зовнішнього і внутрішнього, передусім ефективного законодавства та суспільного попиту на юридичні послуги-інновації); інноваційна активність юристів (вироблення і впровадження юридичних продуктів-інновацій). Усе це послідовні ланки інноваційного ланцюжка ЮФ.

Найбільший вплив на інноваційний розвиток юридичної галузі чинять зовнішні фактори, а саме зростання кількості клієнтів ЮФ, зміни в потребах великого і середнього бізнесу, особливо в секторах економіки, що динамічно розвиваються (телекомунікації, медіа і технології). Зарубіжні фахівці виокремлюють чотири способи формування нових юридичних практик: 1) нарощення експертної бази шляхом запрошення до ЮФ провідних фахівців інших фірм; 2) розроблення нової пропозиції за умови відсутності конкуренції на ринку юридичних послуг; 3) формування нової юридичної практики з уже існуючої (у такий спосіб виокремилися медичне і фармацевтичне право, банківське право, спортивне право, авіаційне право та ін.) або на базі міждисциплінарного підходу із залученням консультантів з інших професійних галузей або індустрій; 4) запровадження юридичних практик з інших юрисдикцій, що практикується в мультиофісних ЮФ [3].

Утім, з точки зору довгострокових перспектив юридичної галузі, слід приділити особливу увагу технологічним інноваціям – автоматизації та віртуалізації надання юридичних послуг. Автоматизація роботи юристів відбувається шляхом використання мобільних додатків, онлайн-конструкторів договорів, аналітичних онлайн-платформ на кшталт Docket alarm, Littler або Legal, смарт-офісів ЮФ, різних CRM (Customer Relationship Management). Віртуалізація процесу надання юридичних послуг передбачає створення загальнодоступних електронних сервісів та інтернет-платформ, на яких будь-хто може платно отримати обмежену юридичну пораду, обираючи адвоката або юриста (які так само реєструються на платформі), виходячи з кваліфікаційних вимог або власних уподобань. Виникають smart-офіси і віртуальні юридичні фірми. У Великій Британії недавно з'явився бот DoNotPay, який дає можливість формувати позови з питань штрафів за паркування. Американська ЮФ Baker & Hostetler призначила на посаду керівника відділення штучний інтелект, який допомагає юристам і підвищує їх ефективність [4; 5].

Поширення технологічних інновацій призводить до звуження попиту на послуги юристів-консультантів. Клієнти ЮФ уже зараз можуть без допомоги юриста розв'язувати в режимі on-line такі завдання, як: підготовка юридичних документів (договори, заяви, скарги, клопотання, звернення тощо) та надання шаблонних консультацій з каталогу за тематикою; одержання інформаційних довідок; моніторинг поточної інформації про свого контрагента, появу чи перебіг судових процесів за участю визначених осіб тощо [6]. Онлайн-сервіси значно здешевлюють вартість юридичних послуг, збільшують їх доступність та оперативність. Водночас розвивається нова економіка масової співпраці та

краудтехнології, серед яких юридичний краудсорсинг – отримання правових знань та інформації через мережу Інтернет; залучення до розв’язання певних проблем, що виникають у процесі юридичного консультування, широкого кола учасників електронних спільнот професійного напрямку без територіальних, корпоративних та інших обмежень; експертна оцінка юридичних новацій професійними електронними спільнотами; надання та просування юридичних послуг та їх творців через Інтернет-мережу [1, с. 57-58]. Причому значну роботу виконують не професіонали, а любителі – безоплатно, без укладення трудового договору, на добровільних началах.

Нові завдання ставляться і перед правничою освітою. В Україні вона залишається освітою індустріального суспільства, пов’язаною з професіоналізацією. Головною метою є засвоєння різнобічних знань, формування умінь та навичок, необхідних для діяльності у правовій сфері. У постіндустріальному суспільстві на зміну професіоналам із права приходять транспрофесіонали, здатні опановувати нові або суміжні професії, працювати в різних середовищах та організаційних структурах, здійснювати професійну експертизу бізнесу клієнтів, застосовувати проектний підхід до їх обслуговування. Очікується, що в найближчій перспективі зітруться межі між юриспруденцією і бізнес менеджментом, юриспруденцією та ІТ, а юрист стане «юридичним бізнес-консультантом» або навіть «техноюристом».

Список використаних джерел:

1. Марченко О.С. Юридичний консалтинг: сутність та роль у правовій економіці / О.С. Марченко, О.В. Ярмак. – Х. : ФОП Данилко Н.С., 2016. – 238 с.
2. FT Innovative Lawyers 2016: Methodology [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <https://www.ft.com/content/fb8166ae-83f2-11e6-a29c-6e7d9515ad15>.
3. Корельский А. Новые практики: четыре пути развития / А. Корельский [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.kiaplaw.ru/press-centr/public/novye-praktiki.html> 02.10.2012.
4. Ганеев Р. Какие инновации нужны юридической сфере [Електронний ресурс] / Р. Ганеев. – Режим доступу : // http://therunet.com/articles/7413_
5. Пивоваров В. Бот, новый поворот [Електронний ресурс] / В. Пивоваров. – Режим доступу : // http://pravo.ua/article.php?id=100114346_
6. Дискусія: Уберизація юридичних послуг [Електронний ресурс] // Укр. юрист. – 2016. – № 5. – Режим доступу : <http://jurist.ua/?article/1076>.

НАПРЯМ 7. ЕКОНОМІКА ПРИРОДОКОРИСТУВАННЯ І ОХОРОНИ НАВКОЛИШНЬОГО СЕРЕДОВИЩА

ЕКОЛОГІЧНІ РИЗИКИ ДЛЯ НАСЕЛЕННЯ І ДОВКІЛЛЯ

Степаненко Анатолій Васильович

*доктор географічних наук, професор,
завідувач відділом природно-техногенної та екологічної безпеки
Інституту економіки природокористування та сталого розвитку
Національної академії наук України*

Омельченко Алла Анатоліївна

*кандидат економічних наук, науковий співробітник
відділу природно-техногенної та екологічної безпеки
Інституту економіки природокористування та сталого розвитку
Національної академії наук України*

Процес екологічного розвитку супроводжується появою і протіканням ризиків. Місце, роль і значення ризиків у системі екологічних відносин, ключову направленість їх дії визначають завдання ризиків в екологічній системі, до яких відносяться: захист населення і територій від природно-техногенних і екологічних загроз; забезпечення рівня екологічної і природно-техногенної безпеки, прийнятого в економічно розвинених країнах; визначення нормативних рівнів ризиків природно-техногенних і екологічних ситуацій; посилення превентивного характеру державного управління і перехід його на якісно вищий рівень. Ризики стають науковою основою формування кількісної критеріальної бази, побудови моделей і систем забезпечення, регулювання та підвищення національної безпеки.

Методи кількісної оцінки є до певної міри уніфікованими, проте за їх допомогою не завжди можна оцінити будь-який вид ризику у всіх можливих господарських ситуаціях (брак часу, інформації, кваліфікації). Існують види ризиків, які вимагають принципово індивідуального підходу до їх оцінки, також наявні комплексні ризики, опосередковані відразу кількома різновидами ризиків. Саме тому поряд з універсальними використовують специфічні методи оцінки ризику [2, с. 196].

Оцінка ризику – це процес визначення ймовірності виникнення негативної події (аварії) протягом певного періоду та масштабності наслідків для здоров'я людей, майна та навколишнього природного середовища. Кількісне значення ймовірності виникнення негативної події визначається на основі статистичних даних, або теоретичних моделей. Оцінка наслідків аварій здійснюється за допомогою математичного моделювання за всіма можливими сценаріями розвитку аварій. Оцінка ризику – ключова ланка визначення рівня небезпеки. Знаючи ймовірність аварій та очікувану величину втрат, можна уникнути важких аварій та катастроф, послабити їхню силу, передбачити ефективні компенсаційні механізми.

Оцінка ризиків впливу забруднення атмосферного повітря у регіонах України на населення і довкілля включала наступні етапи:

1. Відомо, що Державна служба статистики України веде облік викидів хімічних сполук в атмосферне повітря за 8 показниками: діоксид сірки, діоксид азоту, оксид азоту, оксид вуглецю, метан, НЛОС (неметанові леткі органічні сполуки), сажа, діоксид вуглецю. Для визначення індексів ризиків впливу забруднення атмосферного повітря на довкілля і людину розраховалися показники викидів забруднюючих речовин в атмосферу в розрахунку на одну людину, одиницю території і одиницю виробництва валового регіонального продукту в розрізі регіонів України.

2. Нормування показників, тобто перехід від абсолютних за своїм характером показників (α_{ij}) до відносних (x_{ij}) на основі наступної розрахункової системи за формулою:

$$x_{ij} = \frac{\alpha_{ij} - \alpha_{ij(\min)}}{\alpha_{ij(\max)} - \alpha_{ij(\min)}}, \quad (1)$$

де α_{ij} – показник безпеки i -го регіону j -го блоку;

x_{ij} – нормоване значення показника i -го регіону j -го блоку;

i – номер регіону, відповідно до кількості регіональних утворень держави (27);

j – номер екологічного блоку;

α_{\min} , α_{\max} – мінімальна та максимальна величина для відповідних показників по блоках.

Розрахунки нормованих значень показників (x_{ij}) здійснено на основі методики ООН, що застосовується при ранжируванні країн за різними соціально-економічними чи фінансовими показниками. Для розрахунку інтегрального показника, ураховуючи специфіку об'єкта дослідження, внесено певні корективи. Зокрема, з метою унормування значень застосовано вагові коефіцієнти.

3. По кожному з компонентів забруднення атмосферного повітря на основі експертних оцінок встановлено вагові значення, величина яких визначалася за їх властивостями, впливом на людину і довкілля, а також озоноруйнуючими ознаками.

4. Визначення інтегрального показника екологічної безпеки окремого блоку A_{ij} , з урахуванням вагових коефіцієнтів кожного з показників, що входять до блоку:

$$A_{ij} = \frac{\sum b_{ij} \times x_{ij}}{z}, \quad (2)$$

де b_{ij} – відповідний ваговий коефіцієнт;

x_{ij} – нормоване значення показника i -го регіону j -го блоку;

z – кількість показників у j -му блоці.

Результати розрахунків представлені в таблиці. Її аналіз показує:

1. В 2010–2013 рр. у переважній більшості регіонів України зменшилися індекси ризиків впливу забруднення атмосферного повітря на людину і довкілля;

Індекси ризиків впливу забруднення атмосферного повітря у регіонах України на довкілля та людину

| Регіон | Індекси ризику впливу атмосферного повітря на довкілля | Рейтинг | Регіон | Індекси ризику впливу атмосферного повітря на довкілля | Рейтинг | Регіон | Індекси ризику впливу атмосферного повітря на людину | Рейтинг | Регіон | Індекси ризику впливу атмосферного повітря на людину | Рейтинг |
|---------------------------|--|---------------------------|------------------------------|--|------------------------------|---------------------------|--|--------------------|---------------|--|--------------------|
| | 2010 | | | 2013 | | | 2010 | | | 2013 | |
| Волинська | 1,584•10 ⁻² | Низький | Сумська | 1,343•10 ⁻² | Низький | Харківська | 1,634•10 ⁻² | Низький | Сумська | 1,426•10 ⁻² | Низький |
| Харківська | 1,601•10 ⁻² | | Одеська | 1,419•10 ⁻² | | Чернігівська | 1,664•10 ⁻² | | Одеська | 1,532•10 ⁻² | |
| Чернігівська | 1,605•10 ⁻² | | Волинська | 1,425•10 ⁻² | | Волинська | 1,746•10 ⁻² | | Чернігівська | 1,562•10 ⁻² | |
| Одеська | 1,670•10 ⁻² | | Чернівецька | 1,472•10 ⁻² | | Одеська | 1,807•10 ⁻² | | Волинська | 1,592•10 ⁻² | |
| Тернопільська | 1,693•10 ⁻² | | Чернівецька | 1,498•10 ⁻² | | Тернопільська | 1,843•10 ⁻² | | Чернівецька | 1,620•10 ⁻² | |
| м. Севастополь | 1,772•10 ⁻² | Тернопільська | 1,558•10 ⁻² | Житомирська | 1,944•10 ⁻² | Тернопільська | 1,710•10 ⁻² | Помірний | Тернопільська | 1,756•10 ⁻² | Помірний |
| Житомирська | 1,781•10 ⁻² | АР Крим | 1,611•10 ⁻² | Чернівецька | 1,975•10 ⁻² | АР Крим | 1,817•10 ⁻² | | | | |
| Миколаївська | 1,800•10 ⁻² | Кіровоградська | 1,675•10 ⁻² | м. Севастополь | 1,980•10 ⁻² | Харківська | 1,824•10 ⁻² | | | | |
| Чернівецька | 1,801•10 ⁻² | Миколаївська | 1,713•10 ⁻² | Сумська | 1,984•10 ⁻² | Кіровоградська | 1,874•10 ⁻² | | | | |
| Сумська | 1,851•10 ⁻² | Закарпатська | 1,750•10 ⁻² | Миколаївська | 1,995•10 ⁻² | Миколаївська | 1,874•10 ⁻² | | | | |
| Кіровоградська | 1,864•10 ⁻² | Харківська | 1,800•10 ⁻² | АР Крим | 1,881•10 ⁻² | Закарпатська | 1,930•10 ⁻² | Середній | Житомирська | 2,058•10 ⁻² | Середній |
| АР Крим | 1,869•10 ⁻² | Житомирська | 1,881•10 ⁻² | Кіровоградська | 2,037•10 ⁻² | Житомирська | 2,109•10 ⁻² | | | | |
| Хмельницька | 2,071•10 ⁻² | Хмельницька | 1,944•10 ⁻² | Хмельницька | 2,262•10 ⁻² | Херсонська | 2,126•10 ⁻² | | | | |
| Львівська | 2,231•10 ⁻² | Херсонська | 1,947•10 ⁻² | Львівська | 2,371•10 ⁻² | Львівська | 2,127•10 ⁻² | | | | |
| Закарпатська | 2,248•10 ⁻² | Львівська | 1,992•10 ⁻² | Закарпатська | 2,463•10 ⁻² | Хмельницька | 2,555•10 ⁻² | | | | |
| Херсонська | 2,294•10 ⁻² | Рівненська | 2,261•10 ⁻² | Херсонська | 2,510•10 ⁻² | Рівненська | 2,625•10 ⁻² | Підвищений | Черкаська | 3,160•10 ⁻² | Підвищений |
| Рівненська | 2,318•10 ⁻² | Черкаська | 2,459•10 ⁻² | Рівненська | 2,625•10 ⁻² | Черкаська | 2,625•10 ⁻² | | | | |
| Черкаська | 2,506•10 ⁻² | Полтавська | 3,002•10 ⁻² | Черкаська | 2,673•10 ⁻² | Вінницька | 3,206•10 ⁻² | | | | |
| Полтавська | 2,836•10 ⁻² | Київська | 3,075•10 ⁻² | Полтавська | 3,025•10 ⁻² | Полтавська | 3,269•10 ⁻² | | | | |
| Вінницька | 2,925•10 ⁻² | Вінницька | 3,081•10 ⁻² | Вінницька | 3,045•10 ⁻² | Київська | 3,849•10 ⁻² | | | | |
| Київська | 3,379•10 ⁻² | Запорізька | 3,814•10 ⁻² | Київська | 3,555•10 ⁻² | Івано-Франківська | 3,980•10 ⁻² | Високий | Запорізька | 4,584•10 ⁻² | Високий |
| Запорізька | 3,773•10 ⁻² | Івано-Франківська | 3,876•10 ⁻² | Запорізька | 3,985•10 ⁻² | Запорізька | 4,584•10 ⁻² | | | | |
| Івано-Франківська | 4,135•10 ⁻² | м. Київ | 4,367•10 ⁻² | Івано-Франківська | 4,149•10 ⁻² | Луганська | 4,608•10 ⁻² | | | | |
| Луганська | 4,263•10 ⁻² | Луганська | 4,423•10 ⁻² | Луганська | 4,381•10 ⁻² | м. Київ | 6,220•10 ⁻² | | | | |
| м. Київ | 4,460•10 ⁻² | Дніпропетровська | 5,782•10 ⁻² | м. Київ | 4,725•10 ⁻² | Дніпропетровська | 6,241•10 ⁻² | | | | |
| Дніпропетровська | 4,530•10 ⁻² | Донецька | 6,068•10 ⁻² | Дніпропетровська | 4,813•10 ⁻² | Донецька | 8,236•10 ⁻³ | Середнє по Україні | Донецька | 6,544•10 ⁻² | Середнє по Україні |
| Донецька | 6,322•10 ⁻² | м. Севастополь | 7,783•10 ⁻³ | Донецька | 6,544•10 ⁻² | м. Севастополь | 8,236•10 ⁻³ | | | | |
| Середнє по Україні | 2,636•10⁻² | Середнє по Україні | 2,519•10⁻² | Середнє по Україні | 2,806•10⁻² | Середнє по Україні | 2,673•10⁻² | | | | |

2. Збільшення ризиків впливу забруднення атмосферного повітря на людину спостерігалось в Дніпропетровській, Житомирській, Луганській, Полтавській і Харківській областях, а ризики впливу забруднення атмосферного повітря на довкілля збільшилися у Вінницькій, Дніпропетровській, Житомирській, Запорізькій, Луганській, Полтавській, Харківській областях і м. Севастополь;

3. У групі з високим і підвищеним ризиками впливу забрудненого повітря на людину у 2010–2013 рр. не відбулося істотних змін. Група із середнім рівнем впливу забрудненого повітря на населення зменшилася у 2013 р. із-за переходу АРК, Закарпатської і Кіровоградської областей у групи з помірним і низьким рівнем впливу на людину і переходом Житомирської області з групи помірного впливу у групу з середнім рівнем впливу.

4. Кількісно група регіонів з помірним і низьким впливом на людину майже не змінилася.

5. Аналіз індексів впливу забрудненого повітря на довкілля у 2010–2013 рр. показує, що:

- склад групи регіонів з високим рівнем забруднення майже не змінився;
- кількість регіонів з підвищеним рівнем впливу забрудненого повітря на довкілля збільшився більше, ніж удвічі;
- якщо у 2010 р. в групу регіонів з середнім рівнем впливу забрудненого повітря входило 8 областей, то у 2013 р. – лише 2 із-за переходу частини регіонів у групи помірного і низького рівнів впливу;
- у групу помірного і низького впливу забруднення повітря у 2010 р. входило 12 регіонів, а у 2013 р. – 15. Це свідчить про поліпшення екологічного стану щодо охорони атмосферного повітря.

Успішній політиці щодо зменшення забруднення повітря сприяють такі заходи:

- впровадження чистих технологій, що сприятимуть зменшенню викидів із промислових димарів;
- збільшення частки екологічно чистих видів транспорту, зокрема, надання пріоритетності швидкісному міському електротранспорту, пішохідним і велосипедним доріжкам у містах, а також міжміським перевезенням залізничним транспортом; перехід до використання транспортних засобів із більш чистими дизельними двигунами та з низьким рівнем викидів;
- проектування і будівництво енергоефективних будинків, що зменшить використання палива на їх опалення, що в свою чергу зменшить обсяги викидів у атмосферне повітря від його спалювання;
- більш ширше використання видів палива з низьким рівнем викидів (біопалива) і альтернативних джерел енергії, що не потребують спалювання (енергія вітру, сонця і води), а також використання установок для комбінованого виробництва тепла й енергії;
- уловлювання метану в місцях утилізації відходів і використання його як біогазу; розробка і впровадження стратегій щодо зменшення відходів, їх сортування, рециклінгу, а також використання методів біологічної утилізації відходів (для одержання біогазу), що є альтернативою простому спалюванню відходів; використання технологій спалювання твердих відходів зі строгим контролем викидів.

Список використаних джерел:

1. Екологічна безпека транскордонних регіонів України в контексті євроінтеграції: [монографія] / [М.А. Хвесик, А.В. Степаненко, В.К. Симоненко та ін.]; за наук. ред. акад. НААН України М.А. Хвесика, чл.-кор. НАН України В.К. Симоненко. – К.: Задруга, 2015. – 512 с.
2. Урбанізація: підручник / А.П. Войцицький, В.В. Мойсієнко, А.П. Ключко та ін.; за заг. ред. В.В. Мойсієнко. – Житомир, ЖНАЕУ, 2015. – 267 с.
3. GLOBAL METRICS FOR THE ENVIRONMENT. The Environmental Performance Index ranks countries' performance on high-priority environmental issues. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://epi.yale.edu/reports/2016-report>.
4. Концепція управління ризиками надзвичайних ситуацій техногенного і природного характеру. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon0.rada.gov.ua/laws/show/37-2014-%D1%80>.

НАПРЯМ 8. ДЕМОГРАФІЯ, ЕКОНОМІКА ПРАЦІ, СОЦІАЛЬНА ЕКОНОМІКА І ПОЛІТИКА

МОДЕЛІ СОЦІАЛЬНОЇ ПОЛІТИКИ КРАЇН ЄС У ЗАБЕЗПЕЧЕННІ РОЗВИТКУ ЛЮДСЬКОГО ПОТЕНЦІАЛУ

Мартінова Лілія Борисівна

*кандидат філологічних наук,
докторант кафедри міжнародних економічних відносин
Хмельницького національного університету*

Метою єдиної соціальної політики Європейського Союзу є не тільки поліпшення добробуту населення кожної з держав-членів, але і подальший стійкий економічний і соціальний розвиток ЄС у цілому.

Це вимагає перегляду існуючих в країнах ЄС моделей соціальної політики.

В основу класифікації моделей соціального захисту Р. Тітмуса був покладений критерій рівня витрат держави на цілі соціального забезпечення [1]. Залежно від того, який підхід практикувався – «залишковий» або «інституційний» Тітмус виділяв дві моделі соціального захисту. Держави, в яких захист фінансується за залишковим принципом, надають громадянам мінімальні гарантії та комплекти соціальних послуг. Держави, в яких система соціального захисту побудована з інституційного принципу, гарантують населенню достатній рівень підтримки. На відміну від першого випадку, у другому коло охоплення соціальними послугами набагато ширше й триваліше.

У моделі «залишкового» типу держава покладає на себе лише ті соціальні функції, з якими не справляється ринок. Допомога держави спрямована вибірково, на найбільш бідні верстви населення, за наявності вельми слабо вираженої прогресії податків. Діяльність в галузі соціальної допомоги спирається на певні життєві стандарти та сприяє динамічному зростанню без будь-якого безпосереднього втручання в основні механізми виробництва та розподілу.

У «інституційній» моделі об'єктом соціальної політики виступають практично всі верстви населення. У значно більших масштабах, ніж у «залишкової» моделі здійснюються виплати за допомогою податків, що стягуються на основі високої прогресії. Держава з принципових міркувань відіграє вирішальну роль у вирівнюванні доходів і багатства населення. Уряду ставиться в обов'язок втручатися у функціонування економіки з метою більш рівномірного розподілу матеріальних благ і життєвих шансів. Це в основному перерозподільчий тип соціальної політики.

Обидва типи моделей – «інституційний» і «залишковий» – схожі за складом компонентів. Якісна відмінність між ними визначається роллю та співвідношенням основних структурних елементів, масштабами перерозподільної діяльності держави, її активної або пасивної позицією та ринковим саморегулюванням в соціальній сфері.

Типовим представником «інституціональної» моделі служить шведський варіант соціальної політики. Його характерними рисами є універсальність (загальність) або адресованість всьому населенню і відповідно великий обсяг бюджетного перерозподілу на соціальні потреби, а тому менш ніж в «залишковій» моделі розвинений приватний сектор соціальних послуг. Внаслідок цього високими є ступінь соціалізації національного доходу і частка загальноподаткових надходжень.

Найважливіша особливість шведської моделі – «соціалізація без націоналізації». Її відрізняє принципова націленість на забезпечення «повної зайнятості» і, відповідно, активна політика зайнятості з високою часткою витрат на перепрофілювання та підвищення кваліфікаційної, професійної та територіальної мобільності робочої сили. Для даної моделі характерні: централізоване колективно-договірне регулювання заробітної плати та профспілкова політика солідарності, націлена на зменшення розриву в рівні заробітної плати. Суттєвою рисою є соціальний корпоративізм, або макроконсенсус між головними організаціями бізнесу, профспілок і державою [2].

Велику популярність здобула також типологія Г. Еспінг-Андерсена [1], в основі якої лежали такі критерії, як місце соціальної політики серед національних пріоритетів, ступінь участі держави в перерозподільних процесах та ін. Ця типологія передбачає три основних типи соціального захисту: ліберальний, консервативний і соціально-демократичний.

О.І. Шкаратан стверджує, що підходи до соціальної політики різні та інтерпретація їх залежить від вживаної типології. Можливий розгляд соціальних політик залежно від їх диференціації з точки зору захисту інтересів тих чи інших соціальних груп (точніше, ранжування цих інтересів) [3]. Інша типологія пов'язана з розрізненням політичних позицій; тут можна виділити консервативну, ліберальну, соціал-демократичну і інші позиції. Нарешті, існує типологія, заснована на науково-теоретичних напрямках [4].

Держави добробуту, які історично склалися в Європі, також неоднорідні. Вони відповідають, в тій чи іншій мірі, чотирьом основним типам політико-господарських режимів:

– скандинавському типу, який більш характерний для Данії, Швеції та Фінляндії. У цих країнах дистанція між індивідом і ринком підтримувалася за допомогою «соціального громадянства» і склалася міжкласова база солідарності, на яку спирається широка система соціального забезпечення, фінансована за рахунок високих податків при прогресивній шкалі оподаткування. Держави, що належать до даного типу, зіткнулися з великими труднощами в 1980- і та 1990-і роки, це було викликано економічною кризою і високим рівнем безробіття, який привів до перенапруження в системі соціального забезпечення. У результаті вони почали реформування відповідних систем, що в цілому вже призвело до загального підвищення ефективності їх національних економік.

– ліберальному англосаксонському типу, прийнятому у Великобританії та Ірландії (його авторство приписують англійському економісту У. Бевериджу), коли кожному гарантується мінімальний дохід, що забезпечує задоволення базових потреб у їжі, житлі і медичному обслуговуванні. Фінансування соціальної системи здійснюється як за рахунок страхових внесків, так і за

рахунок податків при плоскій податковій ставці. У рамках даного типу традиційним одержувачем допомоги вважалася не окрема людина, а сім'я в особі її глави, тобто, найчастіше, чоловіки.

Основна відповідальність, як і в попередньому варіанті, лежить на державі, причому тут всі програми соціального страхування утворюють єдину систему.

– корпоративному типу, що прижився не тільки в Німеччині (модель Бісмарка), але також в Австрії, Франції та країнах Бенілюксу. Центральне місце займає соціальне страхування, тісно прив'язане до зайнятості та сімейного стану.

Фінансування проводилося, насамперед, у формі внесків працівників та роботодавців до страхових фондів, тобто держава не брала на себе основну соціальну відповідальність, виходячи з того припущення, що ринок впорається з цим самостійно.

– південно-європейського типу, який отримав розповсюдження в Іспанії, Італії, Греції та Португалії. Ця модель розвивається дотепер і є перехідною. Як правило, рівень соціального забезпечення був відносно низький, а соціальний захист перебував в сфері турботи родичів, сім'ї та церкви при обмеженій участі держави, що погано поєднується з нинішніми тенденціями до індивідуалізації в соціальній культурі [4].

Слід звернути увагу на те, що, по-перше, за останні роки відбувалося деяке зближення держав добробуту – зокрема в скандинавських країнах з типом режимів континентальної, «бісмаркової» групи. Наприклад, зростаюче число громадян у Скандинавії отримують тепер податкові привілеї і можуть претендувати на скорочення податкової бази, а також спираються на соціальне страхування, послуги якого фінансуються за рахунок внесків, оплачуваних із заробітків самих застрахованих.

По друге, відбувається поступовий відхід від колишньої концепції соціальної держави, а точніше сказати її трансформація. У Великобританії теж відбулися зміни: відхід від «беверіджської» моделі до низьковитратної, мінімалістської системи добробуту. Тут виплати призначені «тим, хто їх заслуговує», а максимально вільний ринок праці сприяє створенню нових робочих місць з низькою заробітною платою, головним чином, у сфері послуг. В «бісмарковій» групі нинішні складності викликані підвищеним тягарем не пов'язаних з зарплатою трудових витрат, які несуть підприємці, витрачанням всі більшої частки соціальних виплат на пенсійне забезпечення і явною нездатністю держави впоратися зі зростанням безробіття [5].

У зв'язку з тим, що в основі подібної системи лежить соціальне страхування за місцем роботи, більш високе безробіття означає, що все менше людей відповідають критеріям, на підставі яких виробляються пов'язані з професійною зайнятістю соціальні виплати.

Третім фактом є те, що в ЄС відбувається зіткнення європейського антимонопольного законодавства та національних правил ведення соціальної політики, яким часто притаманний монополізм. Принципи вільного обігу товарів, послуг, людей і капіталів, а також антимонопольна політика ЄС наступають на національні інститути соціальної солідарності, змінюючи форми виплат готівкових компенсацій і прямого надання соціальних послуг у напрямку, відповідному вимогам європейського ринку, що призводить до певних соціальних наслідків.

Рамки впливу держави та її роль значно змінюється по відношенню до іммігрантів і своїх громадян у зв'язку зі стиранням кордонів і підвищенням мобільності [6]. Поступово національні держави поступаються в цьому питанні, розширюючи компетенцію Європейським інститутам і загальними правилами Європейського Союзу, що в черговий раз підкреслює необхідність стандартизації цих правил і розробки чіткої єдиної стратегії в цих питаннях. У період свого розквіту національні системи соціального захисту виключали осіб, які не є громадянами даної країни, а власних громадян, навпаки, міцно прив'язували до себе як обов'язкових учасників. Нині національні режими добробуту поширюються не тільки на громадян країни, а й на всіх, хто має роботу на законних підставах на даній національній території громадян ЄС, тоді як правом на національні виплати можна скористатися і в разі переїзду в іншу країну ЄС.

Оформлення єдиної соціальної політики вимагає заходів зі скорочення перешкод до транскордонної мобільності, пов'язаних з тим, що національні режими соціального захисту ще досі не скоординовані між собою.

У зв'язку з тим, що формування Єдиної соціальної моделі Євросоюзу – питання майбутнього, а оформлення загальноєвропейської «держави добробуту» малоймовірно, найбільш реальною альтернативою виглядає збереження «держави добробуту» на національному рівні [7]. Для цього важливі забезпечення легітимності соціального перерозподілу в очах середнього класу, від якого, в першу чергу, і залежить наповнюваність соціальних бюджетів. Перед середнім класом в сучасних умовах інтеграційного розвитку відкриваються нові закордонні та приватні можливості вирішення власних життєвих проблем.

Таким чином, незважаючи на певні труднощі в ході проведених в останні роки соціальних реформ йде перетворення колишньої моделі «держави добробуту» у напрямку так званої «північної моделі», що робить основний наголос не на збільшення витрат на соціальні потреби і скорочення числа безробітних, а на оптимізацію співвідношення між рівнем соціальної забезпеченості та динамікою ринку праці в умовах глобалізації.

Список використаних джерел:

1. Titmuss R. Social Policy: An Introduction / Ed. by B. Abel-Smith & K. Titmuss. – London: Allen & Unwin, 1974. – P 272.
2. Шутаєва О.О. Моделі соціальної політики ЄС: основні напрямки трансформації / О.О. Шутаєва, В.В. Побірченко // Ученые записки Таврического национального университета им. В.И. Вернадского. Сер. : Экономика и управление. – 2013. – Т. 26, № 1. – С. 164-182.
3. Государственная социальная политика в стратегия выживания домохозяйств / Под общ ред. О.И. Шкаратана. – М: ГУ ВШЭ, 2003. – С. 33.
4. Антропов В.В. Экономические модели социальной защиты населения в государствах ЕС : автореферат дис.... доктора экономических наук : 08.00.14 / А.В. Владимирович; [Место защиты: Моск. гос. ун-т им. М.В. Ломоносова. Экон. фак.]. – Москва, 2007.
5. Иноземцев В. Специфические особенности европейской социальной модели / В. Иноземцев // Современная Европа. – 2004. – № 1. – С. 87-96.
6. Крентовська О. Дослідження моделі соціальної політики держави як складної функціональної системи / О. Крентовська // Вісник НАДУ. – 2010. – № 2. – С. 198-207.
7. Стрежнева М.В. Проблемы социальной политики в Европейском союзе / М.В. Стрежнева // Мировая экономика и международные отношения. – 2006. – № 8. – С. 22–31.

УДОСКОНАЛЕННЯ ДЕРЖАВНОГО РЕГУЛЮВАННЯ СОЦІАЛЬНОЇ ВІДПОВІДАЛЬНОСТІ БІЗНЕСУ ТА ЙОГО МАРКЕТИНГУ В УКРАЇНІ

Нагаївська Дар'я Юріївна

викладач кафедри економіки і маркетингу

*Харківського національного економічного університету
імені Семена Кузнеця*

Ефективне державне регулювання є фундаментом розвитку високої соціальної відповідальності бізнесу та його маркетингу, основою соціально-економічної стабільності суспільства і підвищення його добробуту. Саме тому актуальними питаннями розвитку соціальної відповідальності суб'єктів господарювання постає удосконалення інструментів та механізмів забезпечення ефективного державного регулювання в Україні.

На думку автора, фундаментом соціальної відповідальності бізнесу є соціально відповідальний маркетинг, який представляє собою сукупність виробничих відносин, необхідних для забезпечення ефективної взаємодії між попитом і пропозицією в умовах конкурентного обміну для найбільш повного задоволення потреб членів суспільства шляхом дотримання вимог чинного законодавства, забезпечення високої якості товарів і послуг, забезпечення гідних і безпечних умов праці на підприємстві, інформаційної відкритості і екологічної відповідальності підприємства, чесного рекламування товарів і реалізації соціальних ініціатив з метою отримання конкурентних переваг на ринку [1, с. 236]. При цьому соціальні ініціативи являють собою лише один із напрямів соціальної відповідальності суб'єкта господарювання, і їх реалізація без виконання інших вимог не означає, що таке підприємство можна вважати відповідальним.

Як слушно зазначає Орлов П.А., у будь-якій країні широке становлення соціальної відповідальності бізнесу та його маркетингу можливе лише за умови високої якості економічної системи країни і належного державного регулювання, «ефективне державне регулювання передбачає аж ніяк не максимальне розширення втручання органів державного управління в діяльність суб'єктів господарювання, а вибір для регулювання лише найбільш важливих сфер і розробку якісної системи контролю над ними, а також суворої відповідальності винних за допущені порушення» [2, с. 134].

Серед основних факторів, пов'язаних на рівні держави із розвитком соціальної відповідальності бізнесу, можна назвати:

- рівень економічного розвитку держави та її регіонів;
- конкурентоспроможність вітчизняних підприємств;
- рівень і якість життя населення;
- якість трудового потенціалу населення;
- рівень розвитку громадянського суспільства.

На даний момент в Україні слабо розвинене інституційне середовище, відсутні національна стратегія і спеціальні нормативно-правові акти, що регулюють соціальну відповідальність бізнесу, економічні механізми заохочення підприємців до ведення соціально відповідальної діяльності.

Згідно до напрямів державного регулювання соціальної відповідальності бізнесу та його маркетингу в Україні, визначимо заходи із підтримки її розвитку на державному рівні (таблиця 1). Серед задіяних суб'єктів можна назвати органи державної влади, громадські організації, місцеві громади.

Таблиця 1

Заходи, спрямовані на підтримку розвитку соціальної відповідальності бізнесу та його маркетингу в Україні

| Напрями державного регулювання соціальної відповідальності бізнесу та його маркетингу | Заходи, спрямовані на підтримку розвитку соціальної відповідальності бізнесу та його маркетингу |
|--|---|
| 1 | 2 |
| Розробка державної програми підтримки розвитку соціальної відповідальності бізнесу | <ul style="list-style-type: none"> – розробка та ухвалення Національної стратегії розвитку соціальної відповідальності бізнесу; – розробка методичних документів зі впровадження соціальної відповідальності бізнесу і її моніторингу для органів державної влади, суб'єктів господарювання, громадських організацій; – розробка та використання моделей кооперації суб'єктів господарювання, громадських організацій та органів державної влади з метою реалізації спільних програм та ініціатив. |
| Удосконалення нормативно-правової бази | <ul style="list-style-type: none"> – розробка і ухвалення Законів України «Про соціальну відповідальність бізнесу» і «Про соціальну звітність підприємств»; – удосконалення положень нормативно-правових актів, які регулюють питання впровадження і реалізації соціальної відповідальності бізнесу в Україні; – правова регламентація, стимулювання та підтримка соціально відповідальної поведінки суб'єктів господарювання. |
| Розробка економічного механізму підтримки розвитку соціальної відповідальності бізнесу | <ul style="list-style-type: none"> – введення пільгового оподаткування для соціально відповідальних підприємств; – зниження ставки податку на прибуток для підприємств, які виробляють високотехнологічну продукцію і використовують ресурсозберігаючі технології, спрямовують частку прибутку на технічний розвиток і модернізацію виробництва, працюють за новітніми економічними моделями; – звільнення від митних зборів обладнання, орієнтованого на забезпечення енерго- і ресурсозбереження. |
| Створення механізму державного контролю за реалізацією соціальної відповідальності бізнесу | <ul style="list-style-type: none"> – посилення контролю за дотриманням підприємствами норм чинного законодавства, які регулюють питання соціальної відповідальності бізнесу; – створення у складі Міністерства економічного розвитку і торгівлі України Департаменту соціальної відповідальності бізнесу; – введення системи звітності з соціальної відповідальності бізнесу, згідно до якої компанії мають зазначити у щоквартальному звіті всі показники, за якими оцінюється рівень соціальної відповідальності підприємства. |

| 1 | 2 |
|--|---|
| Інформаційно-роз'яснювальна та освітня робота з тематики соціальної відповідальності бізнесу | <ul style="list-style-type: none"> – введення в навчальні програми бізнес-шкіл, вищих навчальних закладів курсу «Соціальна відповідальність бізнесу» для студентів економічних спеціальностей; – видання та розповсюдження тематичної літератури, проведення семінарів з питань реалізації соціальної відповідальності бізнесу для власників і менеджерів підприємств, працівників, споживачів, представників органів державної влади і громадських організацій; – створення і підтримка роботи відкритої незалежної онлайн-платформи з інформацією про соціальні ініціативи вітчизняних компаній. |
| Популяризація практики реалізації суб'єктами господарювання соціальних ініціатив | <ul style="list-style-type: none"> – поширення інформації про успішні приклади реалізації соціальної відповідальності бізнесу в Україні та в інших державах (соціальна реклама, інформаційна кампанія та ін.); – долучення соціально відповідальних суб'єктів господарювання та громадських організацій, які опікуються питаннями соціальної відповідальності бізнесу, до роботи відкритої незалежної онлайн-платформи; – формування рейтингів соціально відповідальних компаній, вручення національних премій та нагород за напрямами реалізації соціальної відповідальності бізнесу. |

Розроблено автором

Звичайно, найбільш важливими заходами з підтримки розвитку соціальної відповідальності бізнесу в Україні є розробка і ухвалення Законів України «Про соціальну відповідальність бізнесу» і «Про соціальну звітність підприємств», а також Національної стратегії розвитку соціальної відповідальності бізнесу, посилення контролю за дотриманням підприємствами норм чинного законодавства, які регулюють питання соціальної відповідальності бізнесу.

Перелічені заходи дозволять досягти підвищення конкуренто-спроможності вітчизняних підприємств, підвищення ефективності взаємодії органів державної влади, бізнесу та суспільства, формування партнерства суб'єктів соціальної відповідальності бізнесу у досягненні соціальних цілей і розвитку територій, підвищення іміджу суб'єктів господарювання і зростання вартості їх бренду.

Список використаних джерел:

1. Нагаївська Д.Ю. Проведення оцінки рівня соціальної відповідальності бізнесу та його маркетингу на підприємстві // Вісник Хмельницького національного університету – Випуск 6. – Хмельницький, 2016. – С. 235-244.
2. Орлов П.А. Основные факторы повышения социальной ответственности субъектов хозяйствования и их маркетинга в свете глобального экономического кризиса // Маркетинг і цифрові технології: зб. матеріалів II Міжнар. наук.-практ. конф. 26-27 травня 2016 р., м. Одеса / Г.О. Оборський, С.В. Філіпова, М.А. Окландер; Одеськ. нац-ний політех-ний ун-т. – Одеса: ТЕС, 2016. – 214 с.

НАПРЯМ 9. БУХГАЛТЕРСЬКИЙ ОБЛІК, АНАЛІЗ І АУДИТ

ОБЛІКОВЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ВИТРАТ ЛІСОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВ: ТЕОРЕТИЧНІ ТА ПРАКТИЧНІ АСПЕКТИ

Гайдучок Тетяна Станіславівна

кандидат економічних наук,

доцент кафедри бухгалтерського обліку, оподаткування та аудиту

Житомирського національного агроекологічного університету

Мостепанюк Володимир Андрійович

кандидат сільськогосподарських наук,

доцент кафедри таксації лісу та лісовпорядкування

Житомирського національного агроекологічного університету

В сучасних умовах розвиток лісового господарства України поступово набуває пріоритетного значення, оскільки стан лісової галузі надзвичайно нестабільний. За даними статистики, в I кварталі 2016 року на ведення лісового господарства підприємства Житомирського обласного управління лісового та мисливського господарства спрямували 93,6 млн. грн. Лише 1,0% із цієї суми надійшов із бюджету для Поліського природного заповідника, решта – власні кошти підприємств. На кожен гектар лісового фонду підприємства витратили 119,3 грн. власних коштів; а також 47,9 грн. державних коштів на 1 га Поліського природного заповідника, в середньому – 117,5 грн. на 1 га лісового фонду – це на 31% більше, ніж у I кварталі 2015 року [1].

Лісове господарство – це галузь виробництва, що вивчає, веде облік і відтворення, охорону і захист лісів, а також постачає іншим галузям промисловості свою сировину. Для лісогосподарських підприємств важливе значення має організація та ведення бухгалтерського обліку витрат виробництва та калькулювання собівартості лісопродукції, оскільки, його фінансово-господарська діяльність охоплює безліч напрямків, зокрема: сертифікація лісів, лісорозведення та лісовідновлення, поліпшення якісного складу лісів, охорона і захист лісу, заготівля і переробка деревини, заготівля другорядних лісових матеріалів і побічних лісових користувань, будівництво та утримання лісових доріг тощо.

Для повного забезпечення інформаційних потреб менеджерів різних рівнів всі витрати необхідно поділяти на групи за певними критеріями, тобто класифікувати їх, враховуючи організаційно-технологічні особливості діяльності лісогосподарських підприємств і їх управління, а також розмір окремих видів витрат. Класифікація витрат – науково-обґрунтоване групування витрат за визначеними однорідними ознаками для цілей обліку, аналізу, контролю, планування та прийняття управлінських рішень стосовно процесу виробництва продукції [2].

Вважаємо за необхідне виділити такі класифікаційні ознаки щодо обліку витрат, в яких безпосередньо відображені особливості діяльності підприємств лісового господарства, а саме:

1) за структурою основної діяльності:

- витрати лісового господарства;
- витрати лісозаготівель;

2) за місцем відповідальності (місцем виникнення витрат):

- витрати лісництв;
- витрати цехів;
- витрати інших структурних підрозділів;

3) за сферою виникнення витрат:

- витрати основного виробництва;
- витрати допоміжного виробництва;
- витрати непромислового господарства [3].

Водночас велике значення для організації обліку витрат і калькулювання собівартості продукції має групування витрат за складом у розрізі сфер їх виникнення.

Методичними рекомендаціями з формування собівартості продукції (робіт, послуг) на підприємствах лісового господарства України [4], внесено суттєві зміни у групування витрат, більш чітко визначено їх класифікацію щодо галузі лісового господарства згідно з вимогами чинного законодавства.

Відповідно до змін, зі складу собівартості продукції (робіт, послуг) вилучено адміністративні витрати і витрати на збут продукції. До виробничої собівартості включено прямі і загальновиробничі витрати, обумовлені виробничим процесом. Витрати, пов'язані з виробництвом продукції (робіт, послуг) в лісовому господарстві, групують за статтями калькуляції:

- сировина і матеріали;
- купівельні напівфабрикати та комплектуючі вироби, роботи і послуги виробничого характеру сторонніх підприємств і організацій;
- паливо й енергія на технологічні цілі;
- зворотні відходи (вираховуються);
- основна заробітна плата;
- додаткова заробітна плата;
- відрахування на соціальне страхування;
- витрати на утримання та експлуатацію устаткування;
- загальновиробничі витрати;
- витрати від браку;
- витрати на лісогосподарські роботи і послуги, виплачені за власні кошти;
- інші виробничі витрати;
- попутна продукція (вираховується).

Крім того, у Методичних рекомендаціях з формування собівартості продукції (робіт, послуг) на підприємствах лісового господарства [4] передбачено, що калькулювання собівартості продукції дає можливість точніше розрахувати собівартість продукції підприємства за всіма її видами. Але на практиці підприємства здійснюють калькулювання лише декількох видів продукції, а в окремих випадках складають тільки калькуляцію по лісозаготівлях. Деякі види лісопродукції не охоплені калькулюванням, а отже у більшості випадків недостовірною є інформація про собівартість окремих видів лісопродукції та правильність встановлення цін на неї.

Важливою умовою успішної діяльності підприємств лісового господарства є досягнення оптимального рівня витрат на виробництво, внаслідок чого зросте

конкурентоспроможність виробленої продукції, знизиться її собівартість та стане реальним зростання економічного потенціалу підприємства.

Аналіз динаміки операційних витрат та собівартості реалізованої продукції ДП «Радомишльське лісомисливське господарство» Житомирської області за даними табл. 1 показав, що загальна сума операційних витрат підприємства у 2015 р. порівняно з 2013 р. збільшилася на 47693 тис. грн., або на 84,2%.

Таблиця 1

Динаміка операційних витрат та собівартості реалізованої продукції ДП «Радомишльське лісомисливське господарство» за 2013-2015 рр.

| № | Елементи | Факт за | | | Відхилення 2015 р. від | | | |
|----|---|---------|---------|---------|------------------------|----------|-----------|----------|
| | | 2013 р. | 2014 р. | 2015 р. | 2013 р. | | 2014 р. | |
| | | | | | тис. грн. | % (рази) | тис. грн. | % (рази) |
| 1. | Матеріальні витрати | 16264 | 26860 | 43336 | 27072 | 2,7р. | 16476 | 161,3 |
| 2. | Витрати на оплату праці | 17570 | 18922 | 27411 | 9841 | 156,0 | 8489 | 144,9 |
| 3. | Відрахування на соціальні заходи | 7062 | 6972 | 10224 | 3162 | 144,8 | 3252 | 146,6 |
| 4. | Амортизація | 1836 | 2952 | 3002 | 1166 | 163,5 | 50 | 101,7 |
| 5. | Інші операційні витрати | 13911 | 15838 | 20363 | 6452 | 146,4 | 4525 | 128,6 |
| 6. | Разом: | 56643 | 71544 | 104336 | 47693 | 184,2 | 32792 | 145,8 |
| 7. | Собівартість реалізованої продукції (робіт, послуг) | 35348 | 49263 | 73659 | 38311 | 2,1 | 24396 | 149,5 |

Джерело: складено авторами за публічними даними підприємства

При цьому матеріальні витрати за три роки збільшилися в 2,7 рази, витрати на оплату праці – на 56,0%, відрахування на соціальні заходи – 44,8%, амортизація – на 63,5%, а інші операційні витрати відповідно на 46,4%. З наведених даних також видно, що собівартість реалізованої продукції за три роки збільшилася відповідно на 38311 тис. грн. або в 2,1 рази.

Таким чином, на лісгосподарських підприємствах організацію обліку та контролю витрат потрібно будувати, насамперед, з урахуванням особливостей виробничого циклу, методу організації виробництва, виробничої структури, стану нормативно-правової бази, а також організації облікового процесу на підприємстві та рівня його інформаційного забезпечення.

Список використаних джерел:

1. На 31% збільшили лісгоспи Житомирщини витрати на ведення лісового господарства [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://lesovod.blogspot.com/2016/05/31.html> (Назва з екрану)
2. Ільків Л.А. Класифікація витрат виробництва як необхідна передумова об'єктивного обліку і дієвого контролю/ Л.А. Ільків // Облік і фінанси АПК. – 2007. – № 1–2. – С. 105–108.
3. Кисіль Н.М. Особливості обліку витрат у підприємствах лісової галузі / Н.М. Кисіль, О.М. Яворська // Наук. вісн. – 2003. – Вип. 3. – С. 196–201.
4. Методичні рекомендації з формування собівартості продукції (робіт, послуг) на підприємствах лісового господарства України: Наказ Державного комітету лісового господарства України від 08.11.2002 №146 [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://zakon1.rada.gov.ua>.

ОГЛЯД СИСТЕМИ КОНТРОЛЮ РУХУ ДЕРЕВИНИ: ІНФОРМАЦІЙНА СИСТЕМА ЛІСІВ ПОЛЬЩІ В КОНТЕКСТІ МОЖЛИВОГО ВИКОРИСТАННЯ ДЛЯ УКРАЇНИ

Ковбаса Тетяна Анатоліївна

аспірант кафедри обліку та оподаткування

Національного університету біоресурсів і природокористування

Лісовий сектор України є частиною економіки держави, що забезпечує цінною сировиною низку її галузей, а також є головним регулятором екологічної рівноваги навколишнього середовища та чинником забезпечення сталого розвитку для населення та екологічної безпеки його життєдіяльності.

Несанкціонована заготівельно-реалізаційна діяльність, транспортування і переробка деревини протизаконного походження в лісовому секторі потребує протидії і налагодженню ефективної системи контролю, що можливо досягти взаємодією державних, правоохоронних органів управління, приватного бізнесу, громадських організацій. Як показує досвід європейських країн впровадження системи контролю та стеження дозволить суттєво покращити процеси лісокористування, ідентифікації походження деревини, яка надходить в обіг та контролювати процеси торгівлі лісоматеріалами і переробки деревини з метою досягнення сталого розвитку лісового господарства країни.

Тривалий час система контролю руху і стеження деревини розвивалася як підсистема господарського та частково бухгалтерського обліку лісопродукції. Основною метою підсистеми було забезпечення обліку деревини і контролю її руху від місця заготівлі до споживача по усіх технологічних і логістичних ланках. Таким чином, її зміст полягав у інформаційному супроводі руху деревини від виробника до споживача [1, с. 4]. З розвитком систем менеджменту, в контексті забезпечення різноманітних аспектів якості, вагоме значення отримала друга складова системи, а саме стеження. Стандарт ISO 9001 [4] пропонує таке визначення *простежуваності* – здатність простежити передісторію, використання або місцезнаходження об'єкту [1, с. 4]. Це в свою чергу зумовило необхідність включення функції стеження до вже існуючих систем контролю руху деревини. Існуючі системи можна систематизувати за ознакою регуляторного впливу держави: *державна обов'язкова* (сформована і реалізується державними органами влади для контролю переважно за лісовими ресурсами державної власності); *приватна добровільна* (розробляється і запроваджується соціально і екологічно відповідальними лісовими та лісопромисловими компаніями або їх об'єднаннями); *незалежна добровільна* (запроваджена міжнародними чи національними схемами лісової сертифікації або органами сертифікації, які пропонують різноманітні програми верифікації); *комбінована* (побудована на використанні кількох попередніх систем). За методичними підходами системи поділяються на *балансової* та *індивідуальної ідентифікації*. Балансовий метод полягає у стеженні за рухом деревини без її фізичної ідентифікації. Інформаційні потоки щодо входу і виходу лісопродукції та її трансформації в готову продукцію на усіх етапах просування до кінцевого споживача є основою побудови балансового методу. Він залишається базовим при формуванні

різноманітних моделей систем контролю руху та стеження деревини. Застосування методу індивідуальної ідентифікації передбачає фізичне стеження за кожним окремим сортиментом, який має високі розмірно-якісні характеристики. Зазвичай метод індивідуальної ідентифікації завершується на етапі передачі деревини від первинного виробника (лісового господарства) до вторинного (деревопереробне підприємство) [1, с. 5].

Проаналізуємо електронну систему контролю руху та стеження деревини Польщі, що відноситься до *державних обов'язкових* та передбачає використання як *балансового* методу, так і *індивідуальної ідентифікації*.

Інформаційна система державних лісів (SILP) є програмним комплексом, який слугує бізнес інструментом інтеграції усіх інформаційних потоків включаючи питання обліку, контролю та звітності холдингу «Державні ліси» на усіх організаційних рівнях [3]. На даний час система державних лісів в Польщі обслуговує близько 15 тис. користувачів, у тому числі 5,5 тис. – в лісництвах, 430 – у надлісництвах, 17 – у регіональних дирекціях, 28 інших підрозділах. У структуру інформаційної системи входять інтегровані між собою підсистеми: LAS – господарська діяльність; маркетинг – контроль за оборотом деревини; звіти – система, яка дозволяє використовувати інформацію, що міститься у підсистемі LAS у вигляді звітів; ACER – планування заготівлі деревини, формування плану реалізації; DLUZNIK – планування та надходження від реалізації товарів, робіт та послуг; PLATNIK – модуль, який відображає стан сплати податків, соціального внеску. LAS є основним модулем, який відображає господарську діяльність в «Державних лісах». Він містить інформацію лісовпорядкування (таксаційний опис, запроектовані лісогосподарські заходи, контроль за їх виконанням), оперативну інформацію про всі господарські заходи, що проводяться у лісовому господарстві [2]. Інформаційний модуль LAS в свою чергу умовно розділено на сім основних підсистем, які відображають облік основних господарських процесів у «Державних лісах»: планування; лісове господарство; заробітна плата та кадри; фінанси і бухгалтерія; товарне виробництво; загальна інформація; звітність. Модуль побудований відповідно до вимог Лісового кодексу (Ustawa o lasach państwowych), який, окрім суто господарських завдань, накладає на лісове господарство завдання забезпечення відкритості в галузі збереження та охорони природи. Підсистема LAS містить кілька програмних модулів, де одним із основних є Leśnik. В модулі є довідкові матеріали, які завантажуються із інформаційного модуля LAS: стандарти (технічні умови) на лісоматеріали; прейскурант цін на лісопродукцію; технічні умови по кожному споживачу; довідник користувача програми Leśnik. Окремим розділом модулю Leśnik є розділ «Приватні ліси». У цьому розділі по кожній адміністративній одиниці розміщена інформація в розрізі власників, наведена інформація про наявність угод приватного власника лісів із надлісництвом про здійснення державного нагляду за веденням лісового господарства. *Законність походження деревини*, заготовленої в лісах, які не відносяться до державної власності покладено на територіальні структурні підрозділи (лісництва) державних лісів. Вони маркують деревину та видають документ, який посвідчує законність заготовленої деревини [1, с. 15].

Облік заготовленої деревини є 3-х ступеневим: первинний облік заготовленої деревини; облік деревини, яка трелюється або підвозиться до верхнього чи

проміжного складу; облік деревини, яка вивозиться (реалізується). Первинний облік деревини проводиться безпосередньо на лісосіці, а виконує його лісничий або помічник. Облік деревини здійснюється в розділі «надходження деревини». Спершу з бази даних LAS вибирається конкретна лісова ділянка, на якій лісовпорядкуванням заплановано проведення заготівлі деревини. За допомогою підказок заповнюється відповідний електронний формуляр. Подальша робота проводиться таким чином [1, с. 16]:

- на заготовлений сортимент прибивається бирка;
- номер бирки заноситься в реєстратор вручну або за допомогою зчитування штрих-коду;
- заповнюється інформація стосовно породи, класу якості, діаметра та довжини сортименту;
- визначається об'єм сортименту;
- сортименти, які обліковуються в складочних кубічних метрах, складаються в штабеля, об'єм визначається шляхом занесення в реєстратор інформації про висоту, ширину, довжину; на штабель, як окрему партію деревини, прибивається одна бирка.

– формується реєстр бирок з інформацією про наявну лісопродукцію.

Інформація по ділянці на конкретну дату роботи об'єднується в один електронний документ, який потім можна роздрукувати – Kwit zrywkowy. В Україні подібним аналогом є щоденник лісозаготівель [1, с. 16].

Таким чином система контролю руху та стеження деревини є складовою частиною загального програмно-інформаційного комплексу, який забезпечує документообіг в лісовому господарстві, включаючи облік, контроль та звітність усієї господарської та фінансово-економічної діяльності. Інформаційна система передбачає не тільки маркування деревини з метою здійснення електронного обліку, але й забезпечує підтвердження її законності походження усіма постійними лісокористувачами.

Корисним для України є підхід відповідно до якого електронних облік деревини є ключовим, але в той же час лише одним із елементів загальної системи інформаційного забезпечення та підтримки управлінських рішень. Відповідно, варто розглянути можливість трансформації єдиної державної системи державного обліку деревини в інформаційну систему лісового сектору, яка б включала до себе такі підсистеми як відведення лісосік і матеріально-грошової оцінки, картографічне забезпечення лісогосподарської діяльності, реалізація деревини на електронних торгах.

Список використаних джерел:

1. Кравець П.В. Аналітичний звіт Закордонний досвід налагодження систем контролю руху і стеження деревини / П.В. Кравець, М.М. Лазебник, Є.Ю. Хань [Текст]: Програма «Правозастосування та управління в лісовому секторі країн східного регіону дії європейського інструменту сусідства і партнерства-2» – Київ, 2015. – 29 с.
2. Charakterystyka techniczna systemu LAS. Available at: http://environment.yale.edu/publication-series/documents/downloads/0-9/11_Poland.pdf
3. Józef Oleński, Zbigniew Olejniczak, Jerzy S. Nowak. Informatyka Strategie i zarządzanie wiedza. Polskie Towarzystwo Informatyczne – Oddzia Górnooelski, Katowice 2005, – P. 56.
4. Особенности сертификации системы менеджмента качества по требованиям международного стандарта ISO 9001 [Електронний ресурс].– Режим доступа : <http://intercert.com.ua/management-system-certification/certification-iso-9001>.

АУДИТ ОСНОВНИХ ЗАСОБІВ З ВИКОРИСТАННЯМ МІЖНАРОДНИХ СТАНДАРТІВ АУДИТУ

Кононенко Володимир Антонович

кандидат економічних наук,

доцент кафедри бухгалтерського обліку і оподаткування

Одеського державного аграрного університету

Зміни, що відбуваються в економіці України обумовили потребу адаптації національної системи фінансово-економічного контролю до ринкового середовища. Реформування відносин власності спричинило появу нових груп споживачів економічної інформації, внаслідок чого в нашій країні відбулося становлення і подальший розвиток нової підсистеми фінансово-економічного контролю – аудиту. Інтереси осіб, задіяних у господарському процесі (власник, адміністратор, службовець, кредитор, дебітор тощо), суперечливі, і ці суперечності знаходять своє відображення в облікових регістрах.

Збереженням та ефективним використанням виробничих ресурсів заінтересовані власники підприємств, які наймають управлінський персонал для здійснення виробничо-господарської діяльності. Кінцевим результатом діяльності підприємства є прибуток, а тому чим його більше тим краще для його власників і працівників. Для зростання прибутковості підприємств дуже важливо проводити незалежний аудит, який направлений на об'єктивну перевірку всієї діяльності підприємства.

Основні засоби являються важливим елементом ресурсного потенціалу будь-якого підприємства. Наявність даних господарських засобів у складі ресурсів підприємства збільшує ринкову вартість підприємств, підвищує інвестиційну привабливість та забезпечує захист їхніх прав, тому питання аудиту основних засобів на сьогоднішній день є актуальним для всіх підприємств.

Мета проведення аудиту основних засобів відповідно до МСА 200 «Загальні цілі незалежного аудитора на проведення аудиту відповідно до Міжнародних стандартів аудиту» [3] є висловлення аудитором незалежної професійної думки щодо правильності відображення у бухгалтерському обліку та фінансовій звітності підприємства інформації щодо операцій з основними засобами. Виходячи з мети, основними завданнями аудиту основних засобів є:

- контроль за дотриманням законодавства щодо операцій з основними засобами;
- перевірка правильності визнання, класифікації та оцінки основних засобів;
- перевірка правильності документального оформлення операцій, які пов'язані з рухом основних засобів;
- перевірка фактичної наявності і технічного стану груп основних засобів;
- перевірка правильності відображення господарських операцій із надходження, реалізації, списання, ремонту основних засобів на рахунках бухгалтерського обліку;
- перевірка правильності нарахування амортизації;
- перевірка правильності визначення фінансових результатів від реалізації основних засобів;
- перевірка правильності проведення індексації, переоцінки основних засобів;

- перевірка операцій з орендованими та переданими в оренду основними засобами;
- перевірка правильності списання недоамортизованої частини основних засобів під час їх ліквідації;
- аналіз показників використання основних засобів [4, с. 121-122].

Отже застосування міжнародних стандартів аудиту сприяє поліпшенню якості контролю й активізації діяльності суб'єктів підприємництва і достовірності відображення її в бухгалтерському обліку і звітності. Єдиний професійний підхід до аудиту у всьому світі дозволить реальніше оцінювати фінансову звітність підприємств.

Враховуючи економічну сутність основних засобів та їх вплив на фінансові показники підприємства, виникає необхідність в контролі оцінки основних засобів, перевірки правильності нарахування зносу основних засобів і визначенні витрат на їх ремонт, що є важливим етапом загального аудиту основних засобів.

Об'єктом дослідження є інформація, зафіксована в різних джерелах щодо основних засобів. Це рахунки 10 «Основні засоби», 11 «Інші необоротні матеріальні активи», 13 «Знос (амортизація) необоротних активів», 15 «Капітальні інвестиції», баланс, звіт про фінансові результати, звіт про рух грошових коштів.

Щоб сформулювати обґрунтовані висновки аудитор має отримати достовірні докази. Для того, щоб одержати достовірні докази, потрібно виконати ряд процедур. Міжнародними стандартами аудиту визначено види робіт, які потрібно виконати аудитору для того, щоб сформулювати обґрунтовані висновки. На нашу думку, наведені процедури у МСА 500 «Аудиторські докази» [3] являються достатніми для аудиторських доказів.

При проведенні аудиту обліку основних засобів у суб'єкта господарювання аудитор повинен використовувати такі доказові джерела інформації, як первинні документи; облікові реєстри синтетичного обліку; інвентаризаційні відомості; відповідні рахунки Головної книги; баланс; звіт про фінансові результати; звіт про рух грошових коштів; фінансова звітність за попередній період; робочі документи і звіт попереднього аудитора; контракти, угоди про оренду, страхові поліси; розрахунки амортизаційних відрахувань; наказ про облікову політику тощо.

Планування аудиту основних засобів розробляється виходячи із норм МСА 300 «Планування аудиту фінансової звітності» [3]. Для того, щоб ефективно провести аудит, аудитор повинен чітко сформулювати мету проведення аудиту, основні завдання, виокремити об'єкти аудиту в межах завдання, чітко визначити джерела отримання інформації.

Вибір методу або процедури – це результат емпіричного професійного судження безпосередньо аудитора, який опирається на мету та обставини власне замовлення на аудиторську послугу, з одного боку, і на особистий досвід і кваліфікацію – з іншого. Процедури складаються з певної послідовності застосовуваних методів. Однак це не означає, що будь-який метод контролю «закріплений» за конкретною аудиторською процедурою.

Залежно від обставин замовлення до складу аудиторської процедури можуть входити різні методи. Саме в підборі оптимальної й відповідної кількості та

виду того чи іншого методичного прийому залежить якість результату аудиторської послуги.

Основними методами, які використовуються при аудиті основних засобів, є опитування, фактична перевірка, порівняння, перерахунок, документальна перевірка, вибіркоче дослідження.

Оскільки перевірка аудитором обліку основних засобів є процесом досить трудомістким, потребує обробки великої кількості інформації, аудитор може застосовувати вибіркоче дослідження основних засобів при прийнятому рівні аудиторського ризику.

Основними елементами методики проведення аудиту основних засобів є план, програма їх перевірки та нормативне забезпечення. Планування – забезпечує формування головної стратегії та напрямків проведення перевірки.

У програмі аудиту передбачається перелік аудиторських доказів, тобто джерел інформації, на підставі вивчення яких мають бути зроблені висновки за результатами перевірки [1, с. 104]. Отже, ефективне застосування аудиторських процедур залежить від затвердженого плану, програми та методики проведення аудиту.

На нашу думку, проведення аудиту операцій з обліку основних засобів має здійснюватися у наступній послідовності: 1) вивчення облікової політики підприємства стосовно основних положень організації обліку основних засобів; 2) перевірка правильності визнання, класифікації, оцінки та переоцінки основних засобів; 3) перевірка правильності ведення первинного обліку основних засобів; 4) перевірка правильності відображення операцій з переміщення та вибуття основних засобів; 5) перевірка результатів проведення інвентаризації основних засобів; 6) перевірка правильності нарахування амортизації згідно облікової політики підприємства та чинного законодавства; 7) перевірка правильності відображення і оформлення операцій з ремонту, модернізації, реконструкції основних засобів; 8) перевірка відповідності даних з обліку основних засобів в бухгалтерських регістрах та фінансовій звітності; 9) перевірка правильності відображення операцій з обліку основних засобів в податковому обліку; 10) складання робочих документів, аудиторського висновку [2, с. 316].

Отже, при проведенні аудиту основних засобів з використанням міжнародних стандартів аудиту, дозволяє встановити реальний якісний та кількісний стан основних засобів суб'єкта господарювання, їх правильний облік, витрати на ремонт і поліпшення, а також правильність нарахування амортизації. Таким чином, аудит основних засобів є дуже важливою частиною загального аудиту підприємства.

Список використаних джерел:

1. Бразілій Н.М. Організація і методика аудиту основних засобів та шляхи його вдосконалення / Н.М. Бразілій // Інноваційна економіка – 2011. – № 3. – С. 104-109.

2. Візіренко С.В. Удосконалення аудиту основних засобів / С.В. Візіренко // Актуальні питання обліку, аналізу і аудиту: теорія та практика: колективна монографія у 2 т. – Дніпропетровськ: ФОП Дробязко С.І., 2014. – Т. 2. – С. 309–317.

3. Міжнародні стандарти контролю якості, аудиту, огляду, іншого надання впевненості та супутніх послуг [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.apu.com.ua/index.php?option=com_content&view=article&layout=edit&id=702.

4. Редько О. Методи аудиторської практики / О. Редько, К. Редько [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://www.library.univ.kiev.ua/ukr/.../detail.php3>.

5. Усач Б.Ф. Організація і методика аудиту : підручник / Б.Ф. Усач, З.О. Душко, М.М. Колос. – К. : Знання, 2006. – 295 с.

ФАКТОРИ ВПЛИВУ НА ЯКІСТЬ ФІНАНСОВОЇ ЗВІТНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ УКРАЇНИ

Кучерява Мар'я Василівна

*аспірант кафедри бухгалтерського обліку
Університету державної фіскальної служби України*

Якість як сукупність властивостей, характеристик, притаманних тому чи іншому предмету, на даному етапі виступає на перший план. Зокрема, якість фінансової звітності, на яку покладається досить велика кількість функцій, як на міжнаціональному, так і на локальному рівні (на рівні суб'єктів господарської діяльності). У цей час, забезпечення якості фінансової звітності є доволі складним, багатокомпонентним процесом, ефективність реалізації якого залежить від багатьох зовнішніх та внутрішніх факторів.

Для підприємств України формування позитивного іміджу шляхом підготовки та представлення спільноті якісної корпоративної звітності, а в даному випадку – фінансової, є одним із засобів залучення інвестицій. Якісні характеристики фінансової звітності визначаються багатьма міжнародними та національними нормативними документами. Проте важливим є також розгляд основних факторів, які впливають на дотримання цих характеристик.

Належна світова практика в сфері бухгалтерського обліку та звітності демонструє, що здійснення нагляду за якістю фінансової звітності та забезпечення застосування основних вимог до представлення такої інформації є запорукою досягнення успіху в процесі досягнення еталонного показника із безумовним врахуванням національних особливостей умов функціонування підприємства.

До основних факторів впливу на якість фінансової звітності суб'єктів господарської діяльності відносяться: нормативно-правове регулювання процесу формування та представлення фінансової звітності; професійна кваліфікація укладачів фінансової звітності; аудит фінансової звітності; здійснення нагляду за дотриманням якісних характеристик фінансової звітності.

Зупинимось детальніше на трьох факторах: нормативно-правове регулювання, професійна кваліфікація та здійснення нагляду.

Так, в Україні нормативно-правове регулювання сфери бухгалтерського обліку та звітності охоплює всі якісні характеристики, визначені Концептуальною основою фінансової звітності, розробленою та затвердженою Радою з міжнародних стандартів бухгалтерського обліку [1].

Документи, що регулюють сферу бухгалтерського обліку та фінансової звітності в Україні, умовно можна поділити на наступні групи:

– загальне регулювання концептуальних засад організації та ведення бухгалтерського обліку підприємствами України (Закон України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні» від 16.07.1999 № 996-XIV [2], накази Міністерства фінансів України);

– регулювання особливостей ведення бухгалтерського обліку, аудиту, підготовки та оприлюднення фінансової звітності окремими суб'єктами господарської діяльності (Порядок подання фінансової звітності, затверджений Постановою Кабінету Міністрів України від 28.02.2000 № 419 [3], національні положення (стандарты) бухгалтерського обліку; міжнародні стандарти фінансової звітності (далі – МСФЗ); План рахунків бухгалтерського обліку та Інструкція про його застосування, затверджена наказом Міністерства фінансів України від 30.11.1999 № 291 [4]; План рахунків бухгалтерського обліку активів, капіталу, зобов'язань і господарських операцій суб'єктів малого підприємництва, затверджений наказом Міністерства фінансів України від 19.04.2001 року № 186 [5]; Закон України «Про аудиторську діяльність» від 22.04.1993 № 3125-XII [6]; Міжнародні стандарти контролю якості, аудиту, огляду, іншого надання впевненості та супутніх послуг (видання 2014 року); рішення Аудиторської Палати України);

– спрямування вектора подальшого розвитку бухгалтерського обліку в країні (Стратегія застосування міжнародних стандартів фінансової звітності в Україні, затверджена Постановою КМУ від 24.10.2007 № 911-р [7], Стратегія модернізації системи бухгалтерського обліку в державному секторі на 2007-2015 роки, затверджена Постановою КМУ від 16.01.2007 № 34 [8]).

Професійна кваліфікація укладачів фінансової звітності відіграє немало важливу роль у процесі забезпечення якості представлення такої інформації. Регулювання бухгалтерської професії в Україні відбувається на трьох основних рівнях: вища освіта; підвищення кваліфікації; сертифікація (наявність відповідного сертифікату передбачає проходження попередніх рівнів та вимагає забезпечення безперервного професійного розвитку). В Україні питання постійного підвищення кваліфікації не є чітко регламентованим, так само як і необхідність проходження сертифікації. Обов'язкове проходження сертифікації передбачене лише для представників аудиторської професії.

Наступним фактором впливу на якість фінансової звітності в Україні, який розглядається, виступає нагляд за дотриманням якісних характеристик. Здійснення нагляду відбувається на двох рівнях: державному (органи державної статистики, фіскальні органи; органи влади, до сфери яких відносяться суб'єкти (Національний банк України, Державна казначейська служба України тощо) та суспільному (здійснення суспільного незалежного нагляду). З боку державних органів нагляд здійснюється лише за такими якісними характеристиками як правдиве подання, зіставність, можливість перевірки, своєчасність. Щодо здійснення суспільного нагляду, то в Україні він здійснюється лише в розрізі факторів впливу на якість фінансової звітності. Так, існуючими професійними організаціями бухгалтерів та аудиторів регулюється питання забезпечення достатньої кваліфікації укладачів фінансової звітності та осіб, що здійснюють аудиторську діяльність. При цьому офіційно регламентується діяльність лише Аудиторської Палати України (сертифікація аудиторів). Діяльність організацій, пов'язаних із забезпеченням якості надання бухгалтерських послуг в Україні взагалі не регламентована законодавством. Крім того, механізм реалізації

впливу подібних організацій на законотворчий процес (наприклад, публічне обговорення нормативно-правових документів) носить формальний характер.

Таким чином, визначені фактори впливу на якість фінансової інформації вказують на необхідність більш глибокого та системного підходу до врегулювання процесу організації та ведення бухгалтерського обліку, підготовки та представлення звітності підприємствами України.

Список використаних джерел:

1. The Conceptual Framework for Financial Reporting [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://eifrs.ifrs.org/eifrs/bnstandards/en/2016/conceptualwork.pdf>.

2. Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні: Закон України від 16.07.1999 № 996-XIV [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/996-14>.

3. Порядок подання фінансової звітності : затв. постановою Кабінету Міністрів України від 28.02.2000 р. № 419 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/419-2000-%D0%BF>.

4. План рахунків бухгалтерського обліку та Інструкція про його застосування: затверджена наказом Міністерства фінансів України від 30.11.1999 № 291 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon0.rada.gov.ua/laws/show/z0892-99>.

5. План рахунків бухгалтерського обліку активів, капіталу, зобов'язань і господарських операцій суб'єктів малого підприємництва: затверджено наказом Міністерства фінансів України від 19.04.2001 № 186 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/z0389-01>.

6. Про аудиторську діяльність: Закон України від 22.04.1993 № 3125-XII [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/3125-12>.

7. Стратегія застосування міжнародних стандартів фінансової звітності в Україні: затверджена Постановою Кабінету Міністрів України від 24.10.2007 № 911-р [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon0.rada.gov.ua/laws/show/911-2007-%D1%80>.

8. Стратегії модернізації системи бухгалтерського обліку в державному секторі на 2007-2015 роки: затверджена Постановою Кабінету Міністрів України від 16.01.2007 № 34 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/34-2007-%D0%BF>.

ЕКОНОМІЧНИЙ ЗМІСТ КАТЕГОРІЇ «ЗОБОВ'ЯЗАННЯ»

Подолянчук Олена Анатоліївна

кандидат економічних наук, доцент,

завідувач кафедри обліку та оподаткування в галузях економіки

Вінницького національного аграрного університету

Мордюк Вероніка Вікторівна

магістр спеціальності «Облік і аудит»

Вінницького національного аграрного університету

Для забезпечення повноцінного виробничого процесу підприємствам необхідно у своєму розпорядженні мати товарно-матеріальні цінності, грошові кошти, оборотні активи тощо. Однак, не завжди для зростання обсягів діяльності у них наявний власний капітал. Тому підприємства вдаються до позик та залучення необхідних активів, що передбачає виникнення розрахунків, заборгованості та зобов'язань.

Поняття зобов'язання пройшло в історії тривалу та складну еволюцію. Незважаючи на давній історичний характер досліджуваної категорії, на сьогоднішній день серед науковців все ще існують суперечності щодо її сутності.

На нашу думку, основу сутності категорії зобов'язання визначають нормативні документи.

Так, Господарським кодексом визначено, що господарським визнається зобов'язання, що виникає між суб'єктом господарювання та іншим учасником (учасниками) відносин у сфері господарювання з підстав, передбачених цим Кодексом, в силу якого один суб'єкт (зобов'язана сторона, у тому числі боржник) зобов'язаний вчинити певну дію господарського чи управлінсько-господарського характеру на користь іншого суб'єкта (виконати роботу, передати майно, сплатити гроші, надати інформацію тощо), або утриматися від певних дій, а інший суб'єкт (управнена сторона, у тому числі кредитор) має право вимагати від зобов'язаної сторони виконання її обов'язку [1].

У Цивільному кодексі України зобов'язання характеризуються як правовідношення, в якому одна сторона (боржник) зобов'язана вчинити на користь другої сторони (кредитора) певну дію (передати майно, виконати роботу, надати послугу, сплатити гроші тощо) або утриматися від певної дії, а кредитор має право вимагати від боржника виконання його обов'язку [6].

Трактування категорії «зобов'язання» у Національному положенні (стандарті) бухгалтерського обліку 11 «Зобов'язання» [4] та Міжнародному стандарту бухгалтерського обліку 37 «Забезпечення, непередбачені зобов'язання та непередбачені активи» [3] є ідентичним: зобов'язання – заборгованість підприємства, яка виникла внаслідок минулих подій і погашення якої в майбутньому, як очікується, призведе до зменшення ресурсів підприємства, що втілюють у собі економічні вигоди.

Тому, як стверджує Михайлишин Н.П., у вітчизняній практиці, домінує трактування поняття «зобов'язання» з юридичної точки зору. Як юридична категорія господарське зобов'язання – це господарські відносини, що регулюються правом. З економічної точки зору зобов'язання розглядається як кредиторська заборгованість, що значно звужує це поняття. Проте, саме в такій інтерпретації воно використовується бухгалтерами-практиками. Отже, не всі зобов'язання, які виникають у цивільному та господарському праві відображаються в обліку [2, с. 131].

Розкриваючи сутність трактування категорії «зобов'язання» Петренко Н.І. представляє відмінні ознаки між термінами «зобов'язання», «заборгованість», «розрахунки» та пропонує виокремити і розглянути їх з трьох точок зору (табл. 1). Як стверджує автор, при розкритті сутності категорії зобов'язання необхідно вказувати, що це є заборгованість, а не суто розрахунки. Зобов'язання – це вимоги, які пред'являються на активи підприємства кредиторами, або іншими словами, нерегульована заборгованість підприємства, розрахунок – це: 1) результат обчислення яких-небудь даних; обрахунок; 2) виплата грошей за роботу, по боргових зобов'язаннях, оплата рахунків і т. ін. Отже, сам термін розрахунки означає процес погашення заборгованості. Враховуючи те, що на рахунках бухгалтерського обліку фіксуються дані на певний момент часу, то даний термін застосовувати не доцільно. Адже

заборгованість є первинним поняттям, а розрахунки вторинним, останні можуть виникати в наслідок виникнення та погашення заборгованості [5, с. 185].

Таблиця 1

Розмежування категорій «зобов'язання», «заборгованість», «розрахунки»

| Ознака | Зобов'язання | Заборгованість | Розрахунки |
|------------------------|---|---|--|
| Юридична сутність | Цивільні правовідносини, в силу яких одна сторона (боржник) зобов'язана здійснити на користь іншої сторони (кредитора) певну дію або утриматися від цієї дії, а кредитор має право вимагати від боржника виконання його зобов'язань | Боргові зобов'язання | Різновид цивільних відносин, які виникають внаслідок вчинення платником дій, що спрямовані на здійснення платежу на користь іншої особи |
| Економічна сутність | Зобов'язання організації перед контрагентами повинні розглядатися як статті його доходів, а зобов'язання контрагентів перед організацією – як статті його витрат | Грошові суми, які підлягають сплаті, але не сплачені | Грошові взаємовідносини, що виникають між організаціями по товарних і нетоварних операціях |
| Бухгалтерська сутність | Заборгованість підприємства, що виникла в наслідок минулих подій і погашення якої в майбутньому, як очікується, призведе до зменшення ресурсів підприємства, що втілюють в собі економічні вигоди | Сума боргів належних фірмі (суспільству, компанії і т.д.) від фізичних або юридичних осіб, які виникли в ході господарських взаємовідносин з ними | Розрахунки за товарними операціями – безготівкові розрахунки за товарно-матеріальні цінності, виконані роботи та надані послуг чеками, за акредитивами чи іншими розрахунковими документами; та розрахунки за нетоварні операції – безготівкові розрахунки, пов'язані з бюджетом і органами соціального, державного страхування та ін. |

Джерело: сформовано за [5, с. 185]

В результаті проведеного дослідження підтверджено, що зобов'язання одночасно виступають об'єктом як бухгалтерського обліку, так і права. Кожна з наук вивчає зобов'язання з власної позиції: право встановлює підстави виникнення зобов'язань і порядок здійснення розрахунків, а бухгалтерський облік – документально відображає наслідки виконання умов конкретних договорів і узагальнює інформацію в системі рахунків.

Список використаних джерел:

1. Господарський кодекс України від 16.01.2003 р. №436-IV [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/436-15/paran1260#n1260>
2. Михайлишин Н.П. Сутність зобов'язань та їх класифікація: економічний та правовий аспект / Н.П. Михалишин // Економіка: реалії часу. – 2012. – №2 (3). – С. 130-135.
3. Міжнародний стандарт бухгалтерського обліку 37 «Забезпечення, непередбачені зобов'язання та непередбачені активи» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/929_051

4. Національне положення (стандарт) бухгалтерського обліку 11 «Зобов'язання»: Наказ Міністерства фінансів України від 07.02.2013 р. №73 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/z0336-13>

5. Петренко Н.І. Бухгалтерський облік поточних зобов'язань: категорії, поняття, терміни / Н.І. Петренко // Вісник Донбаської державної машинобудівної академії. – 2012. – №1. – С. 184-189.

6. Цивільний кодекс України від 16.01.2003 р. №435-IV [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/435-15/paran2#n2>

ТЕОРЕТИЧНІ АСПЕКТИ ОБЛІКУ ФІНАНСОВИХ РЕЗУЛЬТАТІВ ПІДПРИЄМСТВА

Шміляк Ольга Павлівна

студентка

Прикарпатського національного університету

імені Василя Стефаника

Жук Ольга Іванівна

кандидат економічних наук,

доцент кафедри обліку і аудиту

Прикарпатського національного університету

імені Василя Стефаника

В умовах розвитку ринкової конкуренції основною метою функціонування на кожному підприємстві є одержання максимально можливої економічної вигоди, що знаходить своє відображення у фінансових результатах. Фінансовий результат виступає тим комплексним показником, який узагальнює усі результати виробничо-господарської діяльності підприємства та визначає її ефективність. Проблеми обліку фінансових результатів, а також доходів і витрат, що є складовими формування результатів діяльності й відображення їх у фінансовій звітності підприємств, ґрунтовно досліджені у працях відомих вітчизняних науковців, зокрема М.Т. Білухи, Ф.Ф. Бутинця, В.В. Сопка, А.Г. Загороднього, Г.Л. Вознюка.

Проте, слід зазначити, що в питаннях обліку фінансових результатів залишається чимало невирішених проблем, котрі потребують детального дослідження і вироблення пропозицій для практичної діяльності.

Тема фінансових результатів діяльності підприємства є завжди актуальною і є предметом постійного обговорення серед науковці та практиків у сфері економіки та управління підприємством. Провівши порівняльний аналіз визначення сутності поняття «фінансові результати» різними науковцями, можна зробити висновок, що на сьогоднішній день сформовано декілька точок зору.

Зокрема, Бутинець Ф.Ф., Загородній А.Г., Вознюк Г.Л. і Ткаченко Н.М., розглядають фінансовий результат як результат співставлення доходів та витрат підприємства [1; 2; 3]. Такі науковці, як Лондар С.Л. і Тимошенко О.В., характеризують фінансовий результат з точки зору власного капіталу – приріст чи зменшення [4]. Скасюк Р.В. зазначає, що фінансовий результат є якісним та кількісним показником діяльності підприємства [5].

Ми погоджуємося з тим, що фінансовий результат визначається шляхом співставлення доходів і витрат діяльності підприємства, це може бути прибуток або збиток, що, у свою чергу, приводить до зростання (прибуток) або зменшення (збиток) власного капіталу і пропонуємо наступне визначення: фінансовий результат – це результат діяльності суб'єкта господарювання виражений у вартісній формі, який визначається шляхом зіставлення доходів та витрат регламентованих законодавством, що виникають в процесі його фінансово-господарської діяльності у звітному періоді.

Огляд нормативно-правової бази також показав, що в законодавстві України термін «фінансові результати» детально не розглядається. В окремих нормативно-правових актах з бухгалтерського обліку наведено сутність понять «прибуток» та «збиток», а саме:

- прибуток – сума, на яку доходи перевищують пов'язані з ними витрати;
- збиток – перевищення суми витрат над сумою доходу, для отримання якого були здійснені ці витрати [6].

Облік фінансових результатів, згідно з Інструкцією про застосування Плану рахунків бухгалтерського обліку, активів, капіталу, зобов'язань і господарських операцій підприємств і організацій [7], ведеться на рахунку 79 «Фінансові результати». Згідно з Планом рахунків фінансові результати формуються в розрізі видів діяльності. Кожен вид діяльності характеризується доходами і витратами, що необхідні для отримання цих доходів, згідно з принципом нарахування та відповідності доходів і витрат.

Назва субрахунків рахунку 79 «Фінансові результати» передбачає визначення кінцевого наслідку дій певного виду діяльності: операційної, фінансової, іншої діяльності. Тобто, після списання на відповідні субрахунки рахунку 79 «Фінансові результати» доходів і витрат відповідного виду діяльності необхідно визначити між ними різницю і закрити на інший рахунок, а саме – на рахунок 44 «Нерозподілені прибутки (непокриті збитки)». Тому доцільно запровадити до рахунку 44 «Нерозподілені прибутки (непокриті збитки)» рахунки нижчого порядку з обліку прибутку чи збитку за відповідним видом діяльності. Така класифікація фінансових результатів за видами діяльності дозволить контролювати вплив результатів окремого виду діяльності на загальний результат діяльності підприємства. Це надасть інформацію внутрішнім користувачам для прийняття управлінських рішень щодо покращення результатів в певному напрямку господарської діяльності [8].

Таким чином, можна зробити висновок, що фінансовий результат є досить складною категорією. Прибуток як форма фінансового результату виступає головною метою діяльності підприємства, який визначає ефективність його діяльності.

Для підвищення ефективності обліку фінансових результатів доцільним вважаємо визначити на законодавчому рівні сутність поняття «фінансові результати» та уточнити визначення результату (прибутку чи збитку) за кожним видом діяльності.

Список використаних джерел:

1. Бутинець Ф.Ф. Бухгалтерський фінансовий облік: підручник / Ф.Ф. Бутинець. – Житомир: Рута, 2001. – 672 с.

2. Загородній А.Г. Фінансово-економічний словник : навчальний посібник / А.Г. Загородній, Г.Л. Вознюк. – Київ: Знання, 2010. – 1072 с.
3. Ткаченко Н.М. Бухгалтерський фінансовий облік, оподаткування і звітність : Підручник / Н.М Ткаченко. – К.: Алерта, 2011. – 976 с.
4. Лондар С.Л. Фінанси : навчальний посібник для ВНЗ / С.Л. Лондар, О.В. Тимошенко. – Вінниця : Нова Книга, 2009. – 384 с.
5. Скасюк Р.В. Сутність і значення фінансових результатів в системі розвитку господарської діяльності промислових підприємств [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.nbuv.gov.ua/portal1/natural/npkntu_e
6. Національне положення (стандарт) бухгалтерського обліку 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності» від 07.02.2013 № 73 [Електронний ресурс]: сайт Верховної ради України. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/z0336-13>
7. План рахунків бухгалтерського обліку активів, капіталу, зобов'язань та господарських операцій підприємств і організацій, затверджений наказом Міністерства фінансів України від 30.11.99 р. № 291, із змінами та доповненнями [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/z1557>
8. Тесленко Т.І. Облік фінансових результатів: проблеми та шляхи вдосконалення Т.І. Тесленко, Н.В. Конькова [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.business-inform.net/pdf/2013/4_0/356_360.pdf

НАПРЯМ 10. ГРОШІ, ФІНАНСИ І КРЕДИТ

ФОРМУВАННЯ ФОНДОВОГО РИНКУ В УКРАЇНІ

Бадзим Олександр Сергійович

*кандидат економічних наук,
доцент кафедри банківської справи*

Київського торговельно-економічного університету

Процько Владислав Андрійович

студент

Київського торговельно-економічного університету

За останні декілька десятиліть в світі спостерігається динаміка впровадження фінансового інжинірингу та інноваційних технологій, зростання обсягів капіталу, що обслуговується на фондових ринках, збільшення його масштабів. Проблемою такого розвитку є неоднорідне формування потужних фінансових бірж-центрів з одного боку, а з іншого створення фінансової околиці. Ця асиметрія особливо спостерігається між фінансовими ринками розвинутих країн та країн, що розвиваються ринки яких перебувають на стадії становлення.

Дослідженням фінансово-інвестиційних процесів на міжнародному рівні та їх взаємозв'язок із формуванням фондових бірж в Україні та світі проводили такі вчені, як У. Бафет, П. Кругман, Дж. Сорос, Я. Міркін. Серед вітчизняних учених цю проблему вивчали: Т. Богдан, Ю. Кравченко, Д. Леонов, Д. Лук'яненко.

Позиціявищезазначених досліджень загалом була спрямована на необхідність розкриття потенціалу фондового ринку, його формуванню та розвитку. На наш поглядце питання заслуговує неопосередкованої уваги в сучасних умовах становленнята розвитку економіки України.

Зазначимо, що за офіційними даними загальний обсяг випусків емісійних цінних паперів, зареєстрованих Національною комісією з цінних паперів та фондового ринку у січні-жовтні 2016 року, становив 74,05 млрд. грн., спостерігається помірне зменшення на 1,22 млрд. грн. порівняно з відповідним періодом 2015 року (75,28 млрд. грн.) [5].

Також за результатами торгів на організаторах торгівлі обсяг біржових контрактів з цінними паперами протягом січня-жовтня 2016 року становив 189,20 млрд. грн., що засвідчено в табл. 1.

Далі, протягом січня-жовтня 2016 року порівняно з даними аналогічного періоду 2015 року обсяг біржових контрактів з цінними паперами на організаторах торгівлі зменшився на 21,26% (або на 51,08 млрд. грн.) (січень-жовтень 2015 року – 240,28 млрд. грн.) [5].

Вважаємо за необхідне наголосити, що найбільший обсяг торгів за фінансовими інструментами на організаторах торгівлі протягом періоду зафіксовано з державними облігаціями України – 166,93 млрд. грн. (88,23% від загального обсягу біржових контрактів на організаторах торгівлі у січні-жовтні поточного року) та облігаціями підприємств – 7,01 млрд. грн. (3,71% від

загального обсягу біржових контрактів на організаторах торгівлі у січні-жовтні поточного року) (табл. 2).

Таблиця 1

Обсяг біржових контрактів з цінними паперами на організаторах торгівлі протягом січня-жовтня 2016 року, млн. грн.

| Період | Організатор торгівлі | | | | | | | | | Усього |
|----------|----------------------|--------|--------------|----------|---------|-------|-------------|-------|---------|-----------|
| | УФБ | ІННЕКС | Універсальна | ПФТС | КМФБ | УМВБ | Перспектива | СЄФБ | УБ | |
| Січень | 2,67 | 0,00 | 2,09 | 863,17 | 131,66 | 0,00 | 12873,83 | 1,05 | 207,36 | 14081,84 |
| Лютий | 2,88 | 0,03 | 2,517 | 3003,65 | 289,93 | 0,00 | 11814,05 | 1,23 | 271,05 | 15385,34 |
| Березень | 10,21 | 0,03 | 5,53 | 5780,12 | 219,56 | 0,00 | 12228,91 | 0,00 | 299,34 | 18543,70 |
| Квітень | 0,81 | 0,20 | 3,51 | 9412,15 | 49,41 | 21,22 | 13308,26 | 0,19 | 243,85 | 23039,60 |
| Травень | 0,06 | 0,00 | 0,72 | 6728,60 | 339,26 | 0,00 | 7051,17 | 0,00 | 174,92 | 14294,72 |
| Червень | 0,28 | 0,74 | 0,36 | 14901,26 | 208,13 | 0,49 | 8825,79 | 0,06 | 270,57 | 24207,68 |
| Липень | 0,31 | 0,05 | 0,65 | 8915,93 | 263,59 | 0,00 | 10938,27 | 0,00 | 324,41 | 20443,22 |
| Серпень | 0,08 | 0,00 | 1,02 | 11086,95 | 171,78 | 0,00 | 7068,91 | 0,00 | 272,91 | 1 601,64 |
| Вересень | 0,09 | 0,44 | 1,21 | 9328,45 | 0,00 | 0,00 | 10364,92 | 15,00 | 412,81 | 20122,92 |
| Жовтень | 0,32 | 0,00 | 36,70 | 10046,18 | 0,00 | 0,00 | 10092,68 | 0,00 | 298,83 | 20474,72 |
| Усього | 17,71 | 1,49 | 54,32 | 80066,48 | 1673,32 | 21,71 | 104566,8 | 17,53 | 2776,03 | 189195,38 |

(складено Національною комісією з цінних паперів та фондового ринку)

Таблиця 2

Обсяг біржових контрактів з цінними паперами на організаторах торгівлі з розподілом за видом фінансового інструменту протягом січня-жовтня 2016 року, млн. грн.

| Організатор торгівлі | Акції | Облігації підприємств | Державні облігації України | Облігації місцевої позики | Інвестиційні сертифікати | Делозитні сертифікати Національного банку України | Опціонні сертифікати | Деривативи | Державний дериватив | Усього |
|----------------------|---------|-----------------------|----------------------------|---------------------------|--------------------------|---|----------------------|------------|---------------------|----------|
| Січень | 117,80 | 442,07 | 6583,24 | 0,00 | 83,70 | 6758,66 | 14,74 | 81,64 | 0,00 | 14081,84 |
| Лютий | 150,14 | 252,12 | 12961,94 | 0,00 | 123,65 | 1715,47 | 50,33 | 131,67 | 0,00 | 15385,34 |
| Березень | 270,62 | 635,82 | 15040,32 | 0,00 | 116,57 | 2259,69 | 92,53 | 128,16 | 0,00 | 18543,70 |
| Квітень | 188,84 | 677,95 | 21459,26 | 0,00 | 4,10 | 525,99 | 98,55 | 84,92 | 0,00 | 23039,60 |
| Травень | 101,11 | 409,23 | 13 577,14 | 0,00 | 7,45 | 100,36 | 39,61 | 59,82 | 0,00 | 14294,72 |
| Червень | 105,94 | 709,65 | 23 236,40 | 0,00 | 11,98 | 0,00 | 25,13 | 118,57 | 0,00 | 24207,68 |
| Липень | 183,94 | 1266,29 | 18799,39 | 0,00 | 22,52 | 0,00 | 34,02 | 137,07 | 0,00 | 20443,22 |
| Серпень | 159,25 | 606,14 | 17 662,50 | 0,00 | 1,83 | 16,63 | 37,74 | 117,54 | 0,00 | 18601,64 |
| Вересень | 250,45 | 1402,24 | 18 219,90 | 0,00 | 2,02 | 0,00 | 79,13 | 142,09 | 27,09 | 20122,92 |
| Жовтень | 253,22 | 609,07 | 19 392,99 | 0,00 | 2,99 | 0,00 | 126,62 | 89,35 | 0,48 | 20474,72 |
| Усього | 1781,30 | 7010,58 | 166933,08 | 0,00 | 376,80 | 11376,81 | 598,41 | 1090,83 | 27,57 | 189195,4 |

(складено Національною комісією з цінних паперів та фондового ринку)

Пропонуємо звернути увагу, що на організаційно оформленому ринку протягом січня-жовтня 2016 року спостерігалася консолідація торгівлі цінними паперами на двох фондових біржах «Перспектива» та «ПФТС», що становило 97,59% вартості біржових контрактів [4].

Оцінивши ситуацію на біржовому фондовому ринку, пропонуємо до аналізу основні чинники, які, на нашу думку, зумовлюють невисокий ступінь розвитку організаторів торгівлі в Україні. Це відсутність достовірної та повної інформації про рівень капіталізації основних суб'єктів ринку, що не дає змоги об'єктивно оцінити стан ринку та його учасників; значний ступінь монополізації ринку, що перешкоджає формуванню масового та ліквідного фондового ринку; низький рівень інформованості та освіченості населення з питань функціонування фондового ринку та високий ступінь тіньової економічної діяльності і політичного втручання;

У даному контексті вартим уваги є запровадження європейських стандартів пруденційного та консолідованого нагляду. Вони мають на меті імплементацію в українське законодавство вимог Європейського Союзу щодо достатності капіталу професійних учасників фондового ринку.

На нашу думку необхідно укрупнення та консолідація в першу чергу, існуючих фондових бірж, що сприятиме формуванню стандартних критеріїв лістингу та формування справедливих ринкових цін за будь-якими фінансовими інструментами, також неопосередковану увагу, вважаємо за доцільне, зосередити на зростанні ліквідності і прозорості фондового ринку за допомогою збільшення пропозиції фінансових інструментів шляхом запровадження нових боргових інструментів, перш за все біржових та інфраструктурних облігацій, інноваційних структурованих продуктів, продуктів фінансового інжинірингу, зокрема, біржових валютних деривативів та ф'ючерсного контракту на ціну золота;

Отже, виникнення й розвиток фондового ринку в Україні тісно пов'язані з функціонуванням ринку реальних активів. Розвиток товарно-грошових відносин передбачає залучення в обіг усе більших обсягів ресурсів, що привело до появи позичкового капіталу, тобто відділення капіталу-власності від капіталу-функції. Розвиток українського фондового ринку тісно пов'язаний із процесом реформування форм власності в суспільстві. Роль, яку фондовий ринок відіграє в ринковій економіці, обумовлена його функціями у відтворювальному процесі. Трансформація відносин власності виступає економічною основою розвитку фондового ринку України. Важливу роль тут відіграє приватизація державного майна.

Сьогодні дедалі більше інвесторів віддають перевагу розміщенню своїх коштів на фондовому ринку, який, незважаючи на періодичні коливання, в останні роки впевнено зростає. Але далеко не кожен потенційний суб'єкт ринку має можливість здійснювати інвестування у цінні папери. Причиною цього є ряд явищ: від відсутності інформації та браку знань потенційного споживача послуг фондового ринку до негативних явищ як на самому ринку, так і в економіці країни загалом. Однією з важливих причин повільного розвитку фондового ринку України є його низька ліквідність та слабка внутрішня підтримка [3].

Фондовий ринок України, будучи вагомим інструментом фінансової політики держави, може забезпечити економічне зростання країни за належного

його регулювання та саморегулювання. Результативність економічних перетворень в Україні значною мірою залежить від підвищення ефективності функціонування фондового ринку, який поки що не забезпечує оптимального розподілу фінансових ресурсів. Тому важливо використати міжнародний досвід розвинених країн, зокрема досвід ЄС та США, задля ефективної реформації вітчизняного фондового ринку.

Список використаних джерел:

1. Закон України «Про цінні папери та фондовий ринок»: від 23.02.2006 № 3480-IV / Редакція від 01.05.2016.
2. Редзюк Є. Вплив фондових ринків розвинутих країн світу і країн, що розвиваються, на міжнародні фінансово-інвестиційні процеси / Вісник Національного банку України. – травень 2015 – С.50-56.
3. Шляхи удосконалення фондового ринку України через призму світового досвіду / Л.М. Духновська, В.В. Молдован // Формування ринкових відносин в Україні. – 2014. – № 4. – С. 28-32.
4. Офіційний сайт ПАТ «Фондова біржа «Перспектива» [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://fbr.com.ua/>.
5. Національна комісія з цінних паперів та фондового ринку [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://nssmc.gov.ua>.
6. Українська асоціація інвестиційного бізнесу [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://www.uaib.com.ua/>.

АКТУАЛЬНІ ПИТАННЯ УПРАВЛІННЯ ФІНАНСАМИ ПІДПРИЄМСТВ

Бондаренко Олена Сергіївна

*кандидат економічних наук, доцент кафедри фінансів
Київського національного торговельно-економічного університету*

В умовах активізації трансформаційних процесів особливо доцільним є дослідження та використання фінансів всіх рівнів як одного із вагомих інструментів фінансово-економічного регулювання та прискорення фінансово-економічних перетворень [1, с. 66]. Сучасним чинником прискорення руху фінансових ресурсів виступає логістизація, яка припускає етапність та впровадження принципів і методів логістики у всіх сфери господарської діяльності.

Врахування вимог логістизації в управлінні фінансами підприємств визначає необхідність створення дієвих логістичних систем, які в подальшому поєднуються в логістичні ланцюги на всіх ієрархічних рівнях економіки. В результаті ефективність управління фінансами підприємств значною мірою залежить від можливостей пристосування підприємств до особливостей функціонування логістичних систем та врахування передового досвіду управління фінансовими потоками.

Логістизація на рівні підприємства визначається рухом фінансових ресурсів в логістичних ланцюгах, охоплює комплекс функцій, пов'язаних з першочерговим виникненням фінансових потоків та обслуговуванням ними матеріальних та інформаційних потоків. Її реалізація на підприємствах розкриває сутність та значення логістичної методології управління фінансами

підприємств, які визначаються відносинами, заснованими на теорії логістичних компромісів учасників логістичного ланцюга, основою досягнення яких є мінімізація сукупних витрат логістичної системи. Підприємства, створюючи логістичні ланцюги та поєднуючись в них за принципами взаємодоповнюваності й взаємозалежності, створюють умови для підвищення ефективності функціонування шляхом комбінування формальних і неформальних процедур координації господарської діяльності учасників та одержання доступу до ресурсів партнерів з метою досягнення максимального синергетичного ефекту від їх використання. У цьому напрямку основними її положеннями виступають підвищення рівня потокового управління фінансовими ресурсами, максимально повна реалізація компетенцій персоналу у напрямку застосування логістичних методів управління фінансовими потоками, розробка й реалізація стратегії діяльності шляхом врахування фінансових можливостей на пошуку логістичних компромісів.

Управління фінансами за таких умов зумовлюється необхідністю постійної оцінки фінансових можливостей підприємств у процесі виконання її елементами господарських операцій, за яких товарність матеріальних потоків у ході встановлення економічних відносин неможлива без фінансового їх забезпечення, а фінансові відносини визначаються встановленими параметрами фінансових потоків. Така ситуація зумовлює необхідність пошуку раціональних точок дотику концепцій фінансового менеджменту та логістики у напрямку забезпечення ефективного управління фінансами підприємств та визначає необхідність подальшого дослідження питань управління фінансами підприємств в умовах логістизації економіки та процесів створення цінності логістичних ланцюгів і зростання вартості.

Першим кроком в інтегруванні логістики до фінансового менеджменту можна вважати виникнення в останнє десятиліття в системі економічної науки нового напрямку – фінансова логістика, основними положеннями якої є перехід від управління окремими функціями, пов'язаними з формуванням і обслуговуванням фінансових потоків, до управління їх комплексом. Фінансовий потік є спрямованим рухом фінансових ресурсів у визначеній логістичній системі, пов'язаний з генеруванням у певному часовому періоді матеріального потоку, необхідного для здійснення господарської діяльності. Його виникнення розкриває сутність та значення логістичної методології управління фінансами підприємств, які визначаються фінансовими відносинами, заснованими на теорії логістичних компромісів, основою досягнення яких є мінімізація сукупних витрат. Об'єктивна потреба у формуванні методологічних засад логістично-орієнтованого управління фінансами підприємств пояснюється тим, що згідно з ними, проблеми управління фінансами підприємств вирішуються комплексно на засадах методології фінансового менеджменту та логістики, поєднуючи інтереси різних учасників логістичних ланцюгів у напрямку взаємовигідного вирішення суперечностей, які можуть мати місце між різними галузями і видами діяльності та, відображаючи широкий спектр залучення ресурсного потенціалу у процесі раціональної організації не тільки фінансових, але й інших логістичних потоків. Вони здатні перетворити конфлікти, проблеми, диспаритет фінансових відносин у можливість отримання ефекту від гармонізації фінансових інтересів по всьому логістичному ланцюгу.

Актуальність і важливість зазначених питань загострюється розвитком процесів глобалізації та підсилюється прагненням України інтегруватися до світогосподарських зв'язків. Інтеграція логістичних систем обумовлюється ціленаправленістю та варіативністю їх поведінки, адаптацією у ринковому середовищі та здатністю до взаємодії з ним, високим інформаційно-комунікаційним потенціалом та наявністю контурів зворотних зв'язків. Створення та функціонування підприємств у формі логістичних систем вимагає вироблення єдиного систематизованого підходу до управління їх фінансами, який має здійснюватися за об'єктивно необхідним складом учасників логістичних ланцюгів, а їх кількість повинна визначатися з урахуванням можливих видів фінансових потоків та оцінки впливу на параметри. Відображаючи інтеграцію всіх складових підприємства в єдину систему наскрізного управління фінансами підприємств для досягнення бажаного результату з мінімальними витратами часу й ресурсів, логістизація спонукає шукати шляхи оптимізації господарських операцій та процесів. Вона спроможна забезпечити конкурентоспроможність підприємств та держави, сприяє залученню підприємств у єдиний інформаційний простір, визначає можливості розбудови системи знань, впровадження інновацій, посилення уваги до екологізації, розвитку логістичної інфраструктури на основі дотримання вимог соціальної відповідальності бізнесу. У цьому напрямку важливим є обґрунтування раціональних способів використання рециклінгу та аутсорсингу, які дозволять забезпечити гнучкість фінансової політики в частині формування вхідних та вихідних фінансових потоків, координування фінансової роботи на стратегічно важливих напрямках, формування у нових фінансових можливостей. Основними завданнями успішної їх реалізації є підвищення збалансованості, інтенсивності, достатності, ліквідності фінансових потоків шляхом визначення раціональних напрямів вхідних та вихідних фінансових потоків та оцінки їх впливу на чистий фінансовий потік.

Управління фінансовими потоками в системі фінансів підприємств, є вагомим інструментом впливу на соціально-економічний розвиток, особливо на перехідному етапі економічних реформ за обмеженості фінансових ресурсів держави [2]. Формування сучасних підходів до управління фінансами підприємств мають відображати необхідність формування у дослідників адаптованих поглядів на сучасні процеси управління фінансовими потоками та забезпечувати виокремлення ще ряду характерних ознак, направлених на розробку ефективних фінансових механізмів. Основні з них мають бути спрямовані на врахування таких аспектів:

- безперервність економічних процесів обумовлює необхідність застосування поточкових підходів до управління фінансами підприємств;
- фінансова нестабільність вимагає в управлінні господарською діяльністю першочергового врахування фінансових потоків, а вже на їх основі матеріальних;
- фінансова стійкість підприємств під впливом мінливості зовнішнього середовища залежить від їх спроможності генерувати фінансові потоки;
- формування та використання фінансових ресурсів на підприємствах здійснюється за результатами руху вхідних і вихідних фінансових потоків;
- фінансові потоки взаємопов'язані з матеріальним та інформаційними потоками, що відображає доцільність синхронізованого управління ними;

- фінансовий потік під впливом господарських операцій змінює напрями руху, а отже визначає їх економічний результат;
- управління фінансовими потоками має враховувати особливості управління супутніми їм потоками, що в сучасних умовах виокремлено в межах логістичного управління господарською діяльністю;
- управління фінансами в логістичних системах має обов'язково базуватися на врахуванні як фінансового так і логістичного аспекту, а отже має бути направлене на формування цінності логістичного ланцюга, який створить умови для зростання вартості підприємства.

Таким чином, актуальність пошуку нових підходів до управління фінансами визначається посиленням ролі макро- та мікрологістичних систем на національному і глобальному рівнях, що зумовлює необхідність перегляду характеру організаційно-економічних відносин та визначає нові вимоги до управління фінансовими потоками. Особливого значення набуває проблематика формування логістично-орієнтованих механізмів управління фінансами, які на основі інтегрування управлінських технологій з системою ринкових зв'язків, забезпечать узгодженість логістичного та фінансового менеджменту у сфері управління фінансами, а також їх відповідність сучасним реаліям.

Список використаних джерел:

1. Чугунов І.Я., Макогон В.Д. Бюджетна політика в умовах економічних перетворень // Економічний часопис-XXI. –2016. – № 3-4(2). – С. 66–69.
2. Чугунов І.Я. Бюджетні відносини в системі соціально-економічного розвитку країни // Казна Україна. – 2014. – № 6. – С. 25–28.
3. Бондаренко О.С. Вплив логістизації економіки на управління фінансовими потоками промислових підприємств / О.С. Бондаренко // БІЗНЕС-ІНФОРМ. – 2015. – №1. – С. 312–317.

ОБЛІГАЦІЇ ВНУТРІШНЬОЇ ДЕРЖАВНОЇ ПОЗИКИ В УКРАЇНІ: ОСНОВНІ ПРОБЛЕМИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ

Видиборець Олександр Олександрович

студент магістратури спеціальності

«Менеджмент державних фінансів»

Київського національного університету імені Тараса Шевченка

Науковий керівник: Рак Роман Володимирович

кандидат економічних наук, доцент,

Київський національний університет імені Тараса Шевченка

Актуальність теми. В умовах сьогодення, ринок державних облігацій відіграє ключову роль у проведенні грошово-кредитної політики центральними банками з метою підтримки ліквідності банківської системи. Саме тому, на фондовому ринку існує попит на фінансові інструменти з додатковим, стабільним захистом для інвестора. Таким фінансовим інструментом можуть бути облігації внутрішньої державної позики. Державні облігації є головним інструментом державних запозичень, дозволяючи залучати значні фінансові ресурси.

Держава, при потребі у додаткових фінансових ресурсах може розміщувати на внутрішньому фондовому ринку внутрішні запозичення. Але в Україні є проблема нестабільності фондових ринків. Тому особливої актуальності набуває питання розвитку ринку державних облігацій, його проблем та розробка перспектив розвитку.

Аналіз останніх досліджень і публікацій свідчить про те, що питання, присвячені проблемам та перспективам розвитку ринку державних облігацій досліджували такі українські вчені: О. Біла, Т. Вахненко, В. Дудченко, В. Козюк, І. Лютий, С. Омельчук, О. Охріменко, Р. Рак, В. Федосов, О. Шаповалов, та інші.

Метою даної статті є дослідження основних проблем та перспектив розвитку ринку державних облігацій.

Виклад основного матеріалу. Облігації внутрішніх державних позик (ОВДП) України – державні цінні папери, що розміщуються виключно на внутрішньому фондовому ринку і підтверджують зобов'язання України щодо відшкодування пред'явникам цих облігацій їх номінальної вартості з виплатою доходу відповідно до умов розміщення облігацій [3, с. 47].

Облігації внутрішньої державної позики є структурними елементами державного боргу, що здійснюють значний вплив на функціонування та розвиток економіки держави. ОВДП є важливим джерелом покриття дефіциту державного бюджету України.

Державні облігації широко використовуються урядами країн як інструменти залучення позикових коштів для фінансування поточного бюджетного дефіциту та обслуговування державного боргу. Крім того, розвинутий ринок внутрішніх державних облігацій є дуже важливим для ефективного використання такого фінансового інструменту грошово-кредитної політики, як операції на відкритому ринку [6, с. 117].

ОВДП випускають не лише для того, щоб покрити дефіцит бюджету, а й для того, що погасити раніше взяті боргові зобов'язання країни.

Динаміка внутрішнього державного боргу відображає стан економіки і фінансів країни, а також одночасно впливає на процеси, що відбуваються в національній економіці. В результаті складається механізм державного регулювання економіки через систему внутрішнього державного боргу [2, с. 141].

Внаслідок кризи ліквідності банківської системи, Національний банк України, починаючи з кінця 2007 року, збільшував свій портфель державних облігацій, надаючи таким чином додаткові кредитні ресурси банківській системі.

Здебільшого це відбувалося через тимчасове законодавче зобов'язання Національного банку щодо монетизації ОВДП, випущених з метою рекапіталізації банків. У результаті цих операцій обсяг державних боргових цінних паперів, що перебували у вільному обігу на ринку, був обмежений.

Ринок ОВДП непостійний, на ньому досить часто відбуваються неочікувані зміни обсягів та дохідності. А методи оцінювання і прогнозування, що застосовуються на провідних біржах світу, досить часто не допомагають в аналізі ситуації та виявленні головних тенденцій розвитку ринку ОВДП.

Недосконала законодавча та податкова база, а також і мінлива політична ситуація призвели до того, що державні облігації поступово зникають із

портфелів інвесторів. І хоча рівнозначної їм заміни на українському фінансовому ринку поки не існує, без дотримання Урядом встановлених правил гри на ринку така тенденція спостерігатиметься і надалі.

Так, у другій половині 2014 р. та на початку 2015 р. спостерігалось динамічне нарощення емісії ОВДП (рис. 1).

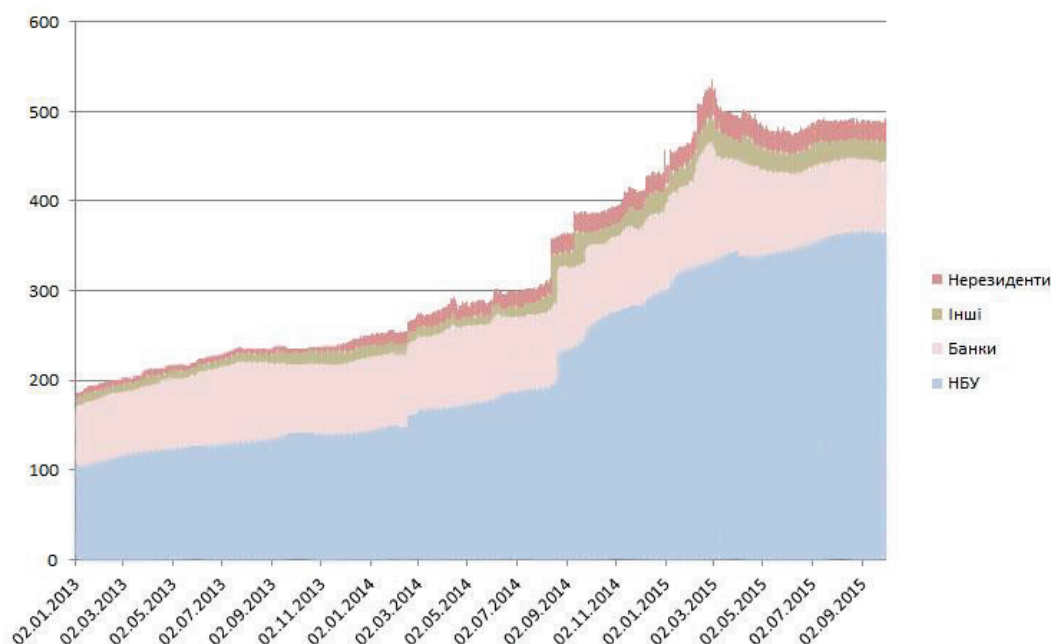


Рис 1. Динаміка ОВДП, що знаходиться в обігу (млрд.грн.) [1]

Виходячи з даних рис. 1, зазначимо, що саме НБУ був основним покупцем емітованих у 2014-2015 рр. ОВДП. Це пояснюється тим, що в контексті різкого спаду в економіці у Уряду виник глибокий дефіцит фінансових ресурсів і з метою покриття витрат Державного бюджету Уряд залучав емітовані НБУ гривневі ресурси. Саме така монетарна політика сприяла продовженню девальвації гривні до долару США у кінці 2014 р. та на початку 2015 р. (з 12 грн/дол. США до 22 грн./дол. США). У подальшому для зняття монетарного тиску на гривню Урядом було запроваджено бюджетну децентралізацію, в результаті якої Уряд зменшив свої витрати на регіональному рівні.

За даними Міністерства фінансів України 26.04.2016 р., на аукціоні з розміщення облігацій внутрішньої державної позики (ОВДП) було залучено до державного бюджету 3,028 мільярда гривень. Всі кошти залучені в результаті продажу гривневих облігацій терміном обігу 3 роки з середньозваженою дохідністю 18,44% річних, у той час як розміщення облігацій терміном обігу 3, 6, 9 і 12 місяців не відбулося [5].

Станом на 26.04.2016 р. обсяг ОВДП в обігу за сумою основного боргу склав 542,489 мільярда гривень, при цьому у власності Національного банку України знаходяться держпапери на суму 385,400 мільярда гривень, або 71% їх загального обсягу.

Отже, ринок державних облігацій в Україні потужно розвивається. Про це свідчать як зростаючі обсяги випуску державних зобов'язань уряду, оформлених цінними паперами, так і поява нових інструментів, за допомогою

яких залучаються до бюджету кошти підприємств, організацій, фінансових установ та населення.

Але, на сучасному етапі серед основних проблем ринку державних облігацій в Україні слід назвати [4, с. 56]:

– диспропорції у розвитку – наразі лівова частка боргових цінних паперів, що перебувають у обігу на українському ринку, випущені державою. Таким чином, має місце ефект витіснення приватних запозичень державними: потреби уряду у рефінансуванні попередніх запозичень та залученні нових досі залишаються великими;

– вузький набір інструментів – у даний час переважно відбуваються розміщення державних боргових цінних паперів, які мають найпростішу структуру: це фіксована ставка та відсутність вбудованих опціонів або індексації. У той же час індексовані на динаміку інфляції інструменти є дуже популярними у найрозвиненіших країнах світу (таких як США, Великобританія, Канада, Франція, Швеція, Німеччина, Італія);

– термін обігу державних облігацій здебільшого коротко! та середньостроковий і обмежується трьома роками. Максимальний термін обігу ОВДП, які пропонувалися на аукціонах, становить 5 років. Відсутність більш довгострокових інструментів зумовлена нестачею попиту: навіть 5-річні ОВДП вдавалося розмістити лише у вкрай незначних обсягах. Проблема попиту має дві причини: по-перше, у розпорядженні банків здебільшого перебувають депозити зі строком вкладення не більше року; по-друге, практично відсутній попит з боку таких важливих інституційних інвесторів, як страхові компанії життя та недержавні пенсійні фонди. Саме ці дві категорії інвесторів у розвинених країнах є джерелом попиту на боргові цінні папери зі строком обігу 10 років та більше;

– низький рівень розвитку інфраструктури – усі угоди на внутрішньому ринку боргових цінних паперів в Україні переважно укладаються в телефонному режимі, а їх оформлення супроводжується великою кількістю операцій та значними витратами часу. Укладання угод через біржу також не спрощує роботу учасників ринку.

Серед перспектив розвитку ринку державних боргових цінних паперів варто виділити наступні [4, с. 58]:

- 1) зменшення вартості запозичення та обслуговування боргу;
- 2) активізація інвестування у державні цінні папери інституційних інвесторів;
- 3) впровадження та використання нових видів державних цінних паперів;
- 4) підвищення частки довгострокових цінних паперів у структурі випущених інструментів;

- 5) використання державних цінних паперів у якості інструмента регулювання грошово-кредитної політики, за допомогою якого НБУ буде здатний регулювати ліквідність банківської системи [9, с. 136];

- 7) розв'язання проблем організаційно-технічного характеру і, перш за все, удосконалення депозитарної системи.

Висновки. Отже, в умовах сьогодення, український ринок державних облігацій залишається недостатньо диверсифікованим. Розвиток внутрішнього ринку державних цінних паперів України повинен позитивно вплинути на зростання фінансового потенціалу і потребує запровадження виваженої та активної політики державних запозичень на внутрішньому ринку за умов

передбачуваності та прозорості державного запозичення. Для успішного втілення цієї політики необхідно: вдосконалити та диверсифікувати інструменти внутрішніх державних позик; забезпечити довіру інвесторів до ринку внутрішніх державних позик, що створить передумови для збільшення ліквідності і потужності ринку, зниження вартості фінансових інструментів та забезпечить стабільність функціонування самого ринку.

Список використаних джерел:

1. Аналітичний огляд фондового ринку у другій половині 2014-2015 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.rurik.com.ua>
2. Дудченко В. Державний внутрішній борг: особливості формування та структуризації / В. Дудченко // Вісник Харківського національного університету імені В. Н. Каразіна. Економічна серія. – 2010. – № 634. – С. 140-144.
3. Кучер Г. Розвиток ринку внутрішніх державних боргових зобов'язань України / Г. Кучер // Вісник Київського національного торговельно-економічного університету. – 2011. – № 2. – С. 47-58.
4. Лановий В. Якісне оновлення державних фондових інструментів – передумова подолання проблеми ліквідності ринку облігацій / В. Лановий, О. Дубихвіст // Вісник НБУ. – 2012. – № 1. – С. 3-6.
5. Офіційний веб-сайт Міністерства фінансів України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.minfin.gov.ua>.
6. Рак Р. Ринок державних цінних паперів та його ліквідність / Р. Рак // Фінанси України. – 2005. – № 9. – С. 116–121.

ПРИЧИНИ ТА НАСЛІДКИ ПРОЦЕСУ САНАЦІЇ БАНКІВСЬКОЇ СИСТЕМИ УКРАЇНИ

Гладких Дмитро Михайлович

кандидат економічних наук, доцент,

*завідувач сектору грошово-кредитної політики відділу фінансової безпеки
Національного інституту стратегічних досліджень*

На тлі погіршення стану депозитного ринку, зниження курсу гривні, падіння платіжної дисципліни позичальників, якості кредитного портфеля, нарощення банківських збитків, держава в особі НБУ була змушена розпочати процес санації банківської системи, що практично не мав альтернативи. Ключовими напрямками оздоровлення банків стали: підвищення нормативів капіталізації, зростання вимог до прозорості їх власності, посилення відповідальності власників і керівників за проведення операцій з афілійованими та пов'язаними особами, формування механізму недопущення до керівних посад особам, що сприяли банкрутствам у минулому, забезпечення прозорості власних дій регулятора тощо. Проте найбільш болючим заходом в межах оздоровлення банківської системи стало виведення з ринку проблемних банків.

Станом на 01.01.2014 р. банківська система налічувала 180 установ. На той момент значна їх частина вже була проблемною, адже не до кінця «одужала» після кризи 2008 р. Частина банків були «кишеньковими», основна мета діяльності деяких полягала у відмиванні грошей. Політична та економічна криза, що розвивалась з кінця 2013 р., загострила проблеми у банківській

системі, проте не була їх першопричиною. Передумови виникнення та накопичення критичної маси проблем у банківській системі були значно глибшими: ризикована кредитна політика, безвідповідальне залучення депозитів за завищеними ставками та розширення мережі відділень у боротьбі за частку ринку, недостатня капіталізація – саме ці чинники, посилені військовими діями на сході, обумовили банківську кризу в Україні.

Протягом 2014-2016 рр. якість кредитного портфеля банківської системи в цілому погіршилась з 7,7 до 24,2% станом на 01.12.2016 р. Це обумовило зростання збитків банків, що склали 53,0 млрд. грн. за 2014 р., 66,6 млрд. грн. за 2015 р. та 159 млрд. грн. за 2016 р. При цьому лєвова частка збитків була сформована за рахунок витрат «Приватбанку» на доформування страхових резервів у грудні 2016 р. Регулятивний капітал банківської системи скоротився майже удвічі з 205 млрд. грн. станом на 01.01.2014 р. до 105 млрд. грн. на 01.02.2016 р., і лише протягом 2016 р. поступово почав зростати. Банками було порушено встановлені нормативи, зокрема: норматив достатності (адекватності) регулятивного капіталу по системі в цілому у 2015 р. порушувався 10 місяців поспіль з 01.03.2015 р. по 01.12.2015 р.; норматив максимального розміру кредитного ризику за операціями з пов'язаними особами також порушується 16 місяців поспіль, починаючи з 01.09.2015 р [1]. За 2014-2016 рр. НБУ було виведено з ринку 84 банки. Відповідно скоротилась і кількість їх відділень. Якщо на початок 2014 р. їх було 19,3 тис., то станом на 01.01.2017 р. їх кількість зменшилась до 10,3 тис.

Санація банків триватиме і у поточному 2017 році. Станом на 01.02.2017 р. в Україні працюють 93 банки, проте 5 з них – проблемні, 2 – з непрозорою структурою власності, а 30 знаходяться в процесі докапіталізації [2]. Частина невеликих банків буде закрита, частина самоліквідується, частина вирішить проблему дефіциту капіталу шляхом злиття, як, наприклад, АБ «Експрес-банк» та АКБ «Індустріалбанк». Отже, на кінець року кількість працюючих банків прогнозується на рівні 75-80.

Основними негативними для держави наслідками санації банківської системи є:

– *Зростання навантаження на бюджет.* Станом на початок 2017 р. заборгованість ФГВФОУ перед НБУ складала 9 млрд. грн., перед Міністерством фінансів – 60 млрд. грн. [3], обсяг вже повернутих Фондом депозитів за 2014-2016 рр. склав 81 млрд. грн. Загальна кількість постраждалих вкладників, що отримали відшкодування за минулі 3 роки, складає 1,5 млн. осіб [4; 5]. Проведена в грудні 2016 р. докапіталізація «Приватбанку» призвела до зростання суми емітованих ОВДП (отже суми держборгу) на 107 млрд. грн. [6].

– *Втрата населенням та суб'єктами господарювання частини вкладів.* Станом на 01.07.2016р. [7] загальні втрати клієнтів неплатоспроможних банків склали 111 млрд. грн., у т.ч. 59 млрд. грн. – вклади населення, що не покриваються Фондом гарантування («великі» вклади більше 200 тис. грн.), 52 млрд. грн. – кошти суб'єктів господарювання.

– *Зниження довіри до банківської системи в цілому,* на відновлення якої потрібний час. Натомість зростає рівень довіри до українських банків з капіталом іноземного походження. Згідно рейтингу довіри, складеного «Dragon Capital» [8], з 20 найбільш надійних банків присутні лише 6 банків з капіталом українського походження. Натомість 14 установ – банки іноземних банківських

груп. Це загострює проблему збільшення частки іноземного капіталу в статутному капіталі банківської системи, яка зростає з 32,5% на початку 2015 р. до 55,5% станом на 01.12.2016 р., що перевищує граничний рівень у 40% [9].

Для забезпечення фінансової стабільності банківської системи України в цілому необхідно:

На рівні НБУ: прискорення рекапіталізації банків шляхом перегляду чинного графіку, отже зростання мінімального розміру статутного капіталу до 300 млн. грн. з 01.01.2018 р. та до 400 млн. грн. з 01.01.2019 р.; скорочення терміну повернення валютної виручки експортерів (на першому етапі зі 120 до 60 днів, у подальшому – до 30 днів); збільшення міжнародних резервів до рівня 21,3 млрд. дол. на кінець 2017 р. та 27,1 млрд. дол. на кінець 2018 р. Завдяки відновленню кредитування з боку МВФ та стимулюванню збільшення експортних надходжень; забезпечення щомісячної (замість щоквартальної в останні роки) публікації звітності в розрізі окремих банків на сайті регулятора, що має суттєво підвищити транспарентність банків перед клієнтами та вкладниками. *На рівні КМУ та НБУ:* стимулювання своєчасного повернення валютних коштів експортерів через механізм автоматичного відшкодування ПДВ та шляхом зниження норм обов'язкового продажу їх виручки: на першому етапі – з 65 % до 50 %, на другому – з 50 % до 25 %, на третьому – з 25 % до 0 %; розробка концепції повного виходу з капіталу державних банків у середньостроковій перспективі шляхом. *На рівні ФГВФОУ:* збільшення мінімальної суми гарантування вкладів фізичних осіб з 200 до 500 тис. грн. *На рівні ВРУ:* внесення змін до Закону України «Про банки і банківську діяльність» у частині встановлення додаткової майнової відповідальності власників істотної участі банку належним їм майном у разі віднесення банку до категорії неплатоспроможних; ухвалення закону про кредитний реєстр та законодавче врегулювання доступу до нього з боку банків та інших юридичних та фізичних осіб.

Список використаних джерел:

1. Значення економічних нормативів по системі банків України. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: https://bank.gov.ua/control/uk/publish/article?art_id=34661442&cat_id=34798593
2. В Україні залишилося п'ять проблемних банків – НБУ – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://www.rbc.ua/ukr/news/ukraine-ostalos-pyat-problemnyh-bankov-nbu-1486468405.html>
3. Директор ФГВФО назвав основну причину «банкопаду» в Україні – [Електронний ресурс] – Режим доступу: http://zaxid.net/news/showNews.do?direktor_fgvfo_nazvav_osnovnu_prichinu_bankopadu_v_ukrayini&objectId=1416409
4. Фонд гарантування за три года виплатил вкладчикам банков-банкротов 81 миллиард – [Електронний ресурс] – Режим доступу: http://biz.censor.net.ua/news/3019879/fond_garantirovaniya_za_tri_goda_vyplatil_vkladchikam_bankovbankrotov_81_milliard
5. Фонд гарантування вкладів фізичних осіб. Статистика – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.fg.gov.ua/statystyka>
6. Грошово-кредитна та фінансова статистика. Доходність ОВДП на первинному ринку, щомісяця. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: https://bank.gov.ua/control/uk/publish/article?art_id=27843415&cat_id=44578#1
7. Гонtareва рассказала, сколько денег потеряли украинцы в банках-банкротах НБУ – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://economy.apostrophe.com.ua/news/finansy-i-banki/2016-06-24/gontareva-rasskazala-skolko-deneg-poteryali-ukraintsyi-v-bankah-bankrotah/63293>

8. Банки, заслуживающие доверия – рейтинг / Новое время. 24.11.2016 – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://biz.nv.ua/publications/top-20-samyh-nadezhnyh-bankov-strany-ro-versii-nv-287255.html>

9. Наказ Міністерства економічного розвитку та торгівлі України від 29.10. 2013 № 1277 «Про затвердження Методичних рекомендацій щодо розрахунку рівня економічної безпеки України» – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://cct.com.ua/2013/29.10.2013_1277.htm

ОСНОВНІ СТРАТЕГІЇ ТА ЦІЛІ ГРОШОВО-КРЕДИТНОЇ ПОЛІТИКИ ДЕРЖАВИ

Зоценко Анна Олександрівна

студентка магістратури, спеціальності

«Менеджмент державних фінансів»

Київського національного університету імені Тараса Шевченка

Науковий керівник: Лютий Ігор Олександрович

кандидат економічних наук, професор,

Київський національний університет імені Тараса Шевченка

Актуальність теми. Грошово-кредитна політика є однією з головних складових системи державного регулювання ринкової економіки. Ця обставина свідчить про надзвичайну роль грошово-кредитної політики, оскільки нормальний розвиток ринкового суспільства неможливий без відповідного коригування економічних процесів з боку держави. За таких умов зростають вимоги до економічної і монетарної політики, зокрема до їх обґрунтованості й ефективності. Тому, особливої актуальності набула проблема розроблення стратегії грошово-кредитної політики, яка відповідала б довгостроковим перспективам соціально-економічного розвитку країни.

Аналіз останніх досліджень і публікацій свідчить, що питанням дослідження основних стратегій та цілей грошово-кредитної політики держави присвячені праці багатьох вчених, серед яких: Авраменко О., Версаль Н., Гриценко А., Кричевська Т., Любка О., Лютий І., Мишкін Ф., Рожко О., Стельмах В. та ін.

Метою даної статті є аналіз основних грошово-кредитних стратегій із врахування їх цілей.

Виклад основного матеріалу. У сучасній науковій літературі зустрічаються два підходи до тлумачення такої категорії, як «стратегія грошово-кредитної політики». Більш вузький технічний підхід розглядає стратегію грошово-кредитної політики як функцію реагування центрального банку, що визначає процес перетворення інформації про стан і роботу економіки в управлінські рішення з метою досягнення встановлених цілей [1, с. 26].

За більш широким інституційним підходом стратегія у грошово-кредитній сфері визначається як систематизований устрій для організації і структурування інформації в процесі проведення грошово-кредитної політики. Відповідно до такого підходу грошово-кредитна стратегія виконує дві основні функції:

– забезпечення необхідних умов для обробки та оцінки інформації, взаємодії центрального банку з іншими органами влади, створення бази для формування та прийняття ефективних управлінських рішень;

– забезпечення внутрішньої та зовнішньої комунікації [3, с. 9].

Так, Кричевська Т.О., з точки зору інституційного підходу, виділяє п'ять типів стратегій грошово-кредитного регулювання, а саме [5, с. 7]:

1. Стратегія на основі підходу, коли монетарна політика не повинна узгоджуватись зі змінами в макроекономічному середовищі.

2. Стратегія, що базується на делегуванні монетарної політики незалежному центральному банку.

3. Стратегія на основі об'єднання довгострокової стабільності з короткостроковою дискрецією, тобто правом органу, що приймає рішення, діяти на свій розсуд для реагування на шоки пропозиції.

4. Стратегія, що базується на довірі до зовнішніх джерел, якими частіше всього виступають міжнародні фінансові інститути.

5. Стратегія орієнтована на забезпечення антиінфляційної репутації монетарної влади у вигляді підтримки низької інфляції шляхом тривалого проведення непрозорої дискреційної грошово-кредитної політики.

Кожна з цих стратегій орієнтована на підтримку стабільності грошової одиниці, разом з тим переважання дискреційних заходів у довготривалому періоді та ігнорування об'єктивних законів може призвести до виникнення загроз економічній безпеці держави.

Грошово-кредитна стратегія характеризує яким чином держава використовує інструменти грошово-кредитної політики для реалізації цілей, визначає процедури прийняття відповідних рішень в умовах певного монетарного устрою. Фахівці виділяють чотири основних принципи грошово-кредитної стратегії, зокрема: цілеспрямованість; транспарентність (прозорість); визначеність часових горизонтів монетарних цілей; відповідальність [3, с. 11]. Принцип цілеспрямованості ґрунтується на чіткому визначенні цілей грошово-кредитної політики та узгодженні між операційними, проміжними та кінцевими цілями. Принцип транспарентності (прозорості) полягає у інформуванні громадськості відносно проведення грошово-кредитної політики. У сучасних умовах принцип транспарентності пов'язаний із розвитком ідей таргетування і комунікації. Принцип врахування часових і територіальних факторів обумовлений особливостями дії механізму грошово-кредитної політики. В часовому вимірі важливе місце займає лаг, тобто проміжок часу між початком здійснення якихось заходів і очікуваними результатами. Ряд вчених-економістів приділяють йому важливе значення [8, с. 265].

Взявши до уваги принципи, розроблені в економічній теорії у сферах стратегічного, фінансового менеджменту та фінансового права, цей перелік можна доповнити наступними принципами:

1. Наукова та методична обґрунтованість. Використання поширених науково-методичних підходів допомагає розробляти реальні плани, узгоджені з параметрами зовнішнього та внутрішнього середовища. Рішення, що розробляються та приймаються, можуть бути ефективними лише при умові, якщо вони науково обґрунтовані.

2. Єдність економічної, фінансової і грошово-кредитної політики, що означає на практиці тісну координацію дій центрального банку та інших органів влади, відповідальних за проведення економічної та фінансової політики [2, с. 395].

3. Гнучкість – урахування часових характеристик і характеру змін, що відбуваються в економічній системі, чому сприяє наявність надійного зворотного зв'язку.

4. Ефективність і соціальна орієнтованість, що означає не тільки забезпечення ефективного вирішення проблем у грошово-кредитній сфері, а й зниження соціальної напруги в суспільстві.

5. Системний підхід, сутність якого полягає в дослідженні певного об'єкта як системи, тобто цілісної множини елементів у сукупності відношень і зв'язків між ними. Стратегія має охоплювати комплекс процесів соціально-економічного розвитку, усі тенденції, зміни та зворотні зв'язки в його системі.

Отже, грошово-кредитна політика покликана створювати умови, за яких економічні агенти, реалізуючи свободу вибору, здійснювали б дії відповідно до цілей економічної політики. Її реалізація передбачає визначення стратегії та тактики. У свою чергу, побудова стратегії передбачає постановку цілей відповідно до завдань, що формуються залежно від економічної ситуації під впливом зовнішніх і внутрішніх факторів та повинні виконуватись на конкретному етапі [1, с. 27-28]. Пріоритет цілей грошово-кредитної політики визначається станом державних фінансів, рівнем стабільності економіки держави, рівнем збалансованості витрат державного бюджету. У зв'язку з цим, представляється доцільним розглянути цілі грошово-кредитної політики у певній ієрархії, яка включає стратегічні, проміжні (дотичні) та тактичні цілі.

Стратегічні цілі – це кількісні та якісні довгострокові орієнтири, що розробляються на основі результатів стратегічного аналізу, оцінки рівня конкурентних можливостей і переваг.

Для їх досягнення розробляються проміжні (дотичні) цілі, які відіграють особливу роль у механізмі монетарної політики центрального банку. Їх слід розглядати як проміжну ланку між конкретними монетарними інструментами та стратегічними цілями державної політики. Особливістю проміжних (дотичних) цілей є їхня дія протягом тривалого періоду, впродовж якого може бути доведено їхню ефективність [7, с. 330]. Однак такі цілі не є об'єктом безпосереднього впливу центрального банку, тому йому доводиться шукати ще більш конкретні змінні монетарної сфери, через вплив на які можна досягати проміжних і стратегічних цілей. Набір таких змінних називають поточними (або тактичними) цілями грошово-кредитної політики.

Тактичні цілі – це оперативні завдання банківської системи щодо регулювання ключових економічних показників, передусім грошової маси, процентної ставки та валютного курсу, для досягнення проміжних цілей.

Для успішного формування ефективних проміжних та тактичних цілей визначено певний набір критеріїв. Розглянемо основні з них:

1. Узгодженість із цілями вищого рівня. Це ключовий критерій, порушення якого на будь-якому рівні неминуче призведе до невиконання стратегічного завдання, а отже, до неефективності грошово-кредитної політики в цілому.

2. Контрольованість. Для того щоб проміжні та поточні завдання виявилися ефективними для досягнення стратегічної цілі, центральний банк повинен мати можливість постійно контролювати їх динаміку, а самі змінні повинні легко і швидко реагувати на оперативні (поточні) дії центрального банку.

3. Вимірюваність. Проміжна і тактична цілі будуть успішно виконувати свою місію, якщо відповідна змінна легко, точно і швидко може бути виміряна. Саме

вимірюваність змінних надає можливість центральному банку своєчасно визначити ступінь відхилення монетарних процесів від заданої траєкторії та оперативно здійснити коригування своїх дій. Щодо вимірювання змінних, то перевагу надають відсотковим ставкам та грошовим агрегатам [6, с. 538].

4. Достовірність та своєчасність надходження інформації.

Висновки. Грошово-кредитна політика покликана створювати умови, за яких економічні агенти, реалізуючи свободу вибору, здійснювали б дії відповідно до цілей економічної політики. Її реалізація передбачає визначення стратегії та тактики. Реалізація сформованих цілей потребує визначення конкретних інструментів грошово-кредитного регулювання, застосування яких сприятиме досягненню бажаного макроекономічного ефекту.

Список використаних джерел:

1. Авраменко О.О. Грошово-кредитна політика України в системі забезпечення економічної безпеки / О.О. Авраменко // Дисертація на здобуття наукового ступеня кандидата економічних наук за спеціальністю 21.04.01 – економічна безпека держави. – Національний інститут стратегічних досліджень. – Київ, 2016. – 282 с.
2. Воронова Л.К. Фінансове право України [Текст] / Л.К. Воронова. – К. : Прецедент, 2006. – 440 с. – (Серія «Юридична бібліотека»). – Бібліогр.: С. 394-407.
3. Гриценко А. Монетарна стратегія: шлях до ефективної грошово-кредитної політики [Текст] / А. Гриценко, Т. Кричевська // Вісник Нац. банку України. – 2006. – № 2. – С. 8-19.
4. Гроші та кредит: підручник / І.О. Лютий, Н.І. Версаль, О.В. Любкіна, О.Д. Рожко; за заг. ред. І.О. Лютого. – К.: ВПЦ «Київський університет», 2010. – 559 с.
5. Кричевська Т.О. Грошово-кредитне регулювання економіки України в умовах переходу до ринку [Текст] : автореф. дис. канд. екон. наук : 08.00.01 / Т.О. Кричевська ; Львів. нац. ун-т ім. І. Франка. – Львів, 2001. – 20 с.
6. Мишкін Ф.С. Економіка грошей, банківської справи і фінансових ринків : пер. з англ. / Ф.С. Мишкін ; ред. пер. П.С. Панчишин. – К. : Основи, 1998.
7. Монетарна політика Національного банку України: сучасний стан та перспективи змін [Текст] : монографія / за ред. В.С. Стельмаха ; Центр наук. досліджень НБУ. – К. : УБС НБУ, 2009. – 404 с.
8. Svensson L.E.O. Monetary Policy and Real Stabilization [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [//www.nber.org/papers/w9486.pdf](http://www.nber.org/papers/w9486.pdf). – Р. 265, 268.

СИСТЕМАТИЗАЦІЯ НАУКОВИХ ПІДХОДІВ ДО ВИЗНАЧЕННЯ СУТНОСТІ ПОНЯТТЯ ОБОРОТНИЙ КАПІТАЛ ПІДПРИЄМСТВА

Корнєва Наталя Олександрівна

кандидат економічних наук,

доцент кафедри фінансів, банківської справи та страхування

Миколаївського національного університету імені В. О. Сухомлинського

Наукове пізнання капіталу невід’ємне від історичної еволюції суспільства. Кожна історична епоха виділяє свої пріоритети у вивченні й формулюванні цього поняття.

Унаслідок дослідження наукової літератури з’ясовано, що існує багато визначень поняття «капітал». Систематизація поглядів на концепцію «капітал» залежно від розвитку економічної думки дає змогу дослідити еволюцію цієї

економічної категорії та визначити причини появи нових сутнісних характеристик капіталу (табл. 1).

Таблиця 1

Систематизація визначень економічної категорії «капітал»

| Економічна школа | Представник | Визначення капіталу |
|---------------------------|---|---|
| Античність | Аристотель (384–322 рр. до н.е.) | Джерело накопичення багатства [1, с. 392–393, 395] |
| Меркантилісти | У. Стаффорд | Багатство країни. Ставили економічне завдання, яке зводилося до утримання й накопичення грошей у країні [2, с. 45–46] |
| | Т. Мен (1571 – 1641) | Надлишок продуктів, який залишився після задоволення потреб країни та повинен перетворитись в гроші на зовнішньому ринку [2, с. 46–47] |
| Фізіократи | Ф. Кене (1694–1774) А. Тюрго (1727–1811) | Визначали капітал не як гроші (це тільки засіб придбання капіталу), а як речовину, матерію, тобто як виробничий капітал. А також під капіталом вони розуміли постійно відтворювані багатства сільського господарства [3, с. 30–31] |
| Класична економічна школа | А. Сміт (1723–1790), Д. Рікардо (1772–1823) | Визначали капітал як накопичений запас (частину багатства), необхідний для подальшого виробництва, від якого розраховують отримати прибуток [4, с. 308] |
| Марксизм | К. Маркс (1818–1883) | Гроші, що беруть участь у процесі обігу. Самозростаюча вартість, створена працею найманих працівників, для якої характерні певні виробничі відносини [5, с. 329] |
| Австрійська школа | Е. Бем-Баверк (1851–1919) | Кількість опосередкованих благ, отриманих унаслідок використання землі та капіталу [2, с. 246–248]. |
| | К. Менгер (1840–1921) | Економічні блага, що спрямовані на майбутнє, беруть участь у виробництві і є джерелом доходу [2, с. 241–244]. |
| Неокласична школа | І. Фішер (1867–1947) | Запас благ (багатства), що приносить систематичний дохід його власникові [5, с. 56]. |
| Сучасні економісти | В. В. Ковальов | Визначає три основні підходи до формування сутності трактування цієї категорії: економічний, бухгалтерський та обліково-аналітичний. Економічний підхід: «сукупність ресурсів, які є універсальним джерелом доходів суспільства». Бухгалтерський підхід: «чисті активи, тобто різниця між сумою активів суб'єкта і величиною його зобов'язань». Обліково-аналітичний підхід: капітал як сукупність ресурсів характеризують одночасно з двох сторін: напрямків його вкладення та джерел походження, тобто активний і пасивний капітал [6, с. 146]. |
| | І. О. Бланк | Накопичений запас економічних благ у грошовій та товарній формі, що беруть участь в економічному процесі як інвестиційний ресурс та фактор виробництва [7, с. 21]. |
| | В. В. Кулішов | Розглядає сутність капіталу двоюко, через його фінансову та економічну природу. Фінансове визначення: «капіталом називають пасиви (джерела формування активів) підприємства». Економічне визначення: «капітал – це засоби виробництва (інвестиційні ресурси), які складають основний та оборотний капітал» [8, с. 93]. |
| | А. Г. Загородній, Г. Л. Вознюк, Т. С. Смовженко | Дають кілька визначень капіталу: – сукупні ресурси, які використовують у підприємстві: сума накопичених матеріальних благ, результат минулої і засіб для подальшої виробничої чи комерційної діяльності; – початкова сума коштів, призначених для здійснення підприємницької діяльності; – чиста вартість (вартість активів за мінусом суми зобов'язань); – вартість-носії додаткової вартості; – гроші, велика сума грошей [9, с. 208]. |
| | А. М. Літовських | Фінансові ресурси, які використовують на розвиток виробничо-торговельного процесу (покупка сировини, товарів та інших предметів праці, знарядь праці, робочої сили, інших елементів виробництва). Капітал – це вартість, що приносить додаткову вартість [10, с. 19]. |
| | Р. Н. Антоні | Сума коштів, наявних у розпорядженні компанії. Капітал можна також розглядати як позови стосовно компанії з боку інвесторів капіталу [3, с. 305]. |

Аналіз підходів до тлумачення економічної категорії «капітал» свідчить про відсутність обґрунтованого визначення капіталу підприємств. Систематизований розгляд суттєвих характеристик капіталу, засвідчує, наскільки багатоаспектною є ця категорія. Характеристики капіталу взаємозалежні й вимагають комплексного підходу до визначення капіталу.

На нашу думку, влучне визначення дав К. Маркса, що капітал – це самозростаюча вартість, вартість, яка приносить додану вартість [11]. Якщо ж підприємство працює не прибутково, то зміст поняття капітал зникає і він набуває значення активів, які до того ж не ефективно та не рентабельно вкладені, і не приносять доданої вартості.

У практиці фінансового менеджменту поняття «капітал» характеризується кількома показниками. Основним, на нашу думку, є показник загального капіталу – це підсумок балансу, який з одного боку, показує загальну суму засобів, що її має у своєму розпорядженні підприємство (актив), а з іншого – суму джерел утворення цих засобів (пасив) [12, с. 36]. Цей показник капіталу найближче стоїть до теоретичного аспекту сутності капіталу (вартість, що приносить додану вартість), оскільки від самого початку використання засобів передбачає отримання додаткової вартості (прибутку).

Дослідження існуючих підходів до тлумачення категорії «капітал» та врахування зазначених характеристик дозволило сформулювати таке його визначення: капітал – це накопичений запас економічних цінностей у формі грошових коштів або інших активів, які є в розпорядженні підприємства, відіграють роль інвестиційного ресурсу, пов'язані з факторами часу, ризику й ліквідності та призначені для використання у фінансово-господарській діяльності з метою подальшого продажу та одержання доходу.

Щодо сутності оборотного капіталу, який є складовою капіталу, також не існує єдиної думки.

У період кризи стабільне функціонування підприємств охоплює широкий спектр питань організаційного, економічного і фінансового характеру, якість вирішення яких багато в чому визначається ефективністю кругообігу оборотного капіталу.

Не зважаючи на те, що питанням сутності, організації та особливостям кругообігу оборотного капіталу присвячено багато різноманітних наукових праць, до теперішнього часу відсутнє єдине визначення оборотного капіталу. Це помітно ускладнює подальший розвиток не тільки теоретичних засад, а й практики формування та використання оборотного капіталу.

Значний вклад у дослідження сутності оборотного капіталу, у складі оборотних засобів і оборотних коштів внесли: Василик О.Д., Поддєрьогін А.М., Бланк І.О., Павлова Л.М., Біла О.Г. та ін. Порівняння теорій даних авторів представлений у таблиці 2.

Більшість економістів визначають категорію оборотного капіталу як грошовий вираз сукупності оборотних фондів і фондів обігу. Ми погоджуємося з тим, що визначення є правильним в своїй основі, але все ж таки потребує ряду уточнень. Як показав аналіз використаних джерел, суперечності виникають з приводу того, що оборотні активи поділяють на дві частини – оборотні виробничі фонди і фонди обігу, а не розглядають як єдина економічна категорія.

**Порівняння сучасних підходів до визначення категорії
«оборотний капітал»**

| Автор | Трактування категорії «оборотний капітал» |
|--------------------------------|--|
| Біла О. Г. [13, с. 117] | Оборотні активи організацій і підприємств, а капітал авансований на формування оборотних засобів (оборотні виробничі фонди і фонди обігу), становить оборотні кошти. |
| Павлова Л. [14, с. 14] | Вартісна оцінка сукупності матеріально-речових цінностей, які використовуються як предмети праці і які діють в натуральній формі, як правило, протягом одного виробничого циклу. |
| Поддєрьогін А. [15, с. 144] | Кошти, авансовані в обігові виробничі фонди і фонди обігу для забезпечення безперервності процесу виробництва, реалізації продукції і отримання прибутку. |
| Василик О. [16, с. 246] | Грошові засоби, авансовані в обігові виробничі фонди і фонди обігу. |
| Шеремет А. Д. [17, с. 3] | Сукупність фінансових ресурсів підприємства, необхідних для формування й забезпечення кругообігу виробничих оборотних фондів і фондів обіг. |
| Бланк І. О. [7, с. 80] | Характеризує загальну суму капіталу, авансованого в усі види оборотних активів підприємства. |

Наведені визначення є досить однобічними – вони акцентують увагу тільки однієї грані оборотного капіталу і відносять його або до активів або до пасивів. Через відсутність у працях цих економістів визначення поняття «капітал», ми не можемо з'ясувати, що вони розуміють під оборотним капіталом – оборотні активи чи джерела їх формування.

В умовах трансформації економіки України, розвивається і по-новому інтерпретується економічна сутність оборотного капіталу.

Найчастіше у економічній літературі, яка видана після 2000 року, можна зустріти два визначення оборотного капіталу, який з одного боку ототожнюється з оборотними засобами, поточними (короткостроковими, мобільними) активами, які «є грошовими коштами або можуть бути перетвореними в них протягом року або одного виробничо-комерційного циклу» [17, с. 3]. Таке формулювання оборотного капіталу пов'язує його тільки з матеріально-уречевленою формою, з активами, зовсім не акцентуючи уваги на його вартісній формі, що відповідно не розкриває економічної природи даної категорії.

Таким чином, на підставі проведеного аналізу та систематизації наукових підходів до визначення сутності оборотного капіталу його можна визначити таким чином: оборотний капітал – це певна частина загального капіталу, інвестована в оборотні активи, з метою отримання прибутку, що в результаті ефективного використання приносить додану вартість (прибуток) протягом одного року, або одного операційного циклу та знаходиться в постійному кругообігу, і забезпечує безперервність процесу виробництва та реалізації товарів. Якщо ж, підприємство працює не прибутково, то зміст поняття оборотний капітал зникає і він набуває значення оборотних активів, які до того ж не ефективно та не рентабельно вкладені, і не приносять доданої вартості.

Список використаних джерел:

1. Аристотель. Сочинения : в 4 т. : научно-философская литература. – Т. 4. Политика. Никомахова этика. Большая этика. Поэтика / Аристотель. – Москва : Мысль, 1983. – 830 с. – (Философское наследие).
2. Історія економічних учень : підручник / Л.Я. Корнійчук, Н.О. Татаренко, А.М. Поручник та ін.; за ред. Л.Я. Корнійчук, Н.О. Татаренко. – Київ : КНЕУ, 2001. – 564 с.
3. Павлова И.П. История экономических учений : учеб. пособие для студентов вузов / Павлова И.П., Владимирский Е.А., Оводенко А.А., Ильинская Е.М. – Санкт-Петербург : Лань, 2005. – 224 с.
4. Смит А. Исследование о природе и причинах богатства народов / А. Смит. – Москва : Эксмо, 2009. – 960 с.
5. Історія економічних учень : підручник : у 2 ч. / ред. В.Д. Базилевич. – 2-е вид., випр. – Київ : Знання, 2005. – Ч. 2. – 567 с.
6. Ковалев В.В. Финансы предприятий : учеб. пособие. / В.В. Ковалев, Вит.В. Ковалев. – Москва : ООО «ВИТ + РЭМ», 2006. – 352 с.
7. Бланк И.А. Управление формированием капитала / И.А. Бланк. – Київ : Ника-Центр : Эльга, 2008. – 508 с. – (Библиотека финансового менеджера).
8. Кулішов В.В. Економіка підприємства : теорія і практика : навч. посіб. для вузів / В.В. Кулішов. – Київ : Ника-Центр, 2005. – 216 с.
9. Загородній А.Г. Фінансовий словник / А.Г. Загородній, Г.Л. Вознюк, Т.С. Смовженко. – 5-те вид., випр. та доп. – Київ : Центр Європи, 2003. – 588 с.
10. Литовских А.М. Финансовый менеджмент : конспект лекций / А.М. Литовских. – Таганрог : Изд-во ТРТУ, 1999. – 76 с.
11. Маркс К. Капітал [Електронний ресурс] / К. Маркс // Електронна бібліотека. – Режим доступу: <http://freebooks.net.ua/4035-karl-marks-kapital.html>. – Назва з екрану. – Дата перегляду: 21.10.2016.
12. Зборовська Ю.О. Капітал підприємства: теоретичні аспекти визначення суті капіталу / Ю.О. Зборовська // Формування ринкових відносин в Україні. – 2014. – N 7-8. – С. 35-38.
13. Біла О.Г. Фінанси підприємств і організацій споживчої кооперації: підручник для студентів кооперативних навчальних закладів / О.Г. Біла., В.П. Косаріна, С.І. Мельник, О.І. Мосціховська / – Київ: НМЦ «Укоопосвіта», 2006. – 520 с.
14. Павлова Л.П. Финансовый менеджмент. Управление денежным оборотом предприятия: Учебник для Вузов / Л.П. Павлова – Москва: Банки и биржи, ЮНИТИ, 2005. – 400 с.
15. Фінанси підприємств: підручник / За ред. проф. А.М. Поддєрьогіна. – 3-тє вид., перероб. та доп. – Київ: КНЕУ, 2006. – 460 с.
16. Василик О.Д. Теорія фінансів: підручник / О.Д. Василик / – Київ: НІОС. – 2007. – 416 с.
17. Шеремет А.Д. Финансы предприятий: навч. посібник / А.Д. Шеремет, Р.С. Сайфулин / – Москва: ИНФРА-М, 2008. – 343 с.

ДЖЕРЕЛА ФІНАНСОВОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВ В УМОВАХ ІНТЕГРАЦІЇ У ЄВРОПЕЙСЬКИЙ ЕКОНОМІЧНИЙ ПРОСТІР

Марусяк Наталія Леонідівна

кандидат економічних наук,

доцент кафедри фінансів і кредиту

Чернівецького національного університету імені Юрія Федьковича

Фінансове забезпечення є основою функціонування будь-якого суб'єкта господарювання. Для досягнення максимальної фінансової результативності підприємству необхідно використовувати оптимальні моделі управління фінансами, що забезпечать економічно обґрунтовані рішення. Зростаюча потреба у якісно-новій продукції та відповідного рівня послуг обумовлюють актуальність проблем фінансового забезпечення розвитку підприємств. В свою чергу інтеграційні процеси в Україні сприяють підвищенню конкуренції серед товаровиробників. Оновлення виробництва, впровадження нових товарів, підвищення рівня наданих послуг вимагає активізації всіх видів діяльності підприємств, а насамперед інвестиційної як провідного напрямку підвищення їх ефективності. Але для забезпечення реалізації інвестиційних проектів необхідний достатній обсяг джерел їх фінансування.

Дослідженню розвитку підприємств в умовах науково-технічного прогресу, активізації інноваційної діяльності та проблемам забезпечення їх у достатньому обсязі фінансовими ресурсами були присвячені роботи багатьох вітчизняних вчених, таких як Л. Антонюк, В. Геєц, Ю. Бажал, І. Єгоров, І. Корнілова, М. Крупка, С. Онишко, А. Поручник, В. Савчук та інші [1-7]. Проте, як свідчать сучасні економічні реалії, фінансове забезпечення діяльності розвитку підприємств вимагає враховувати виклики, перспективи та можливості євроінтеграції, що зумовлює потребу в проведенні подальших досліджень.

Розвиток підприємств залежить насамперед від впровадження сучасних технологій у процес виробництва та реалізації продукції. Такі технологічні зміни можливі завдяки модернізації та інноваціям. Успішна реалізація інноваційних проектів можлива лише при наявності достатнього обсягу фінансових ресурсів. В умовах зростаючої конкуренції основою розвитку підприємств є оптимальне фінансування його діяльності, що забезпечує безперервність кругообороту та приріст капіталу. При ефективному фінансовому забезпеченні процес виробництва та реалізації є безперервним, основна діяльність підприємства фінансується в повному обсязі і дозволяє отримати позитивні фінансові результати.

Фінансування розвитку підприємства може здійснюватися як з власних джерел так і з позикових, які в свою чергу можуть бути довгостроковими та короткостроковими. Основними джерелами власного капіталу виступають амортизаційні відрахування та нерозподілений прибуток. Вітчизняним підприємствам в умовах неефективного фондового ринку залучити акціонерний капітал для їх розвитку доволі важко. Такий спосіб фінансування є складним і підходить лише для великих підприємств. Одним з особливих довгострокових джерел є рефінансування шляхом скорочення підрозділів діяльність яких є

неефективною та реалізації активів, що не використовуються у основній діяльності. Таким чином вивільнений капітал вкладається у перспективні напрямки діяльності підприємства, що забезпечують його розвиток. Але, якщо підприємство модернізує виробництво, впроваджує інноваційні проекти переважно воно потребує великий обсяг коштів. Доволі часто їх власний капітал є недостатнім для забезпечення всіх етапів таких проектів. Особливо це стосується середніх та малих підприємств, кількість яких є переважаючою.

Серед позикових джерел найбільш традиційними є довгострокові та короткострокові кредити банків та кредиторська заборгованість. Кредиторська заборгованість як правило покриває поточні потреби підприємства у коштах внаслідок тимчасового розриву між часом відвантаження (реалізації) продукції та надходження коштів на рахунок підприємства. Щодо кредитів банків, то для більшості вітчизняних підприємств вони є дорогими, рентабельність капіталу не забезпечує покриття відсотків за їх користування. Наприклад, кредитна програма для підприємців одного найбільших банків «Куб», передбачає кредитування лише на рік з відсотковою ставкою 28,8 річних. Таке джерело фінансування є недоступними для підприємств без державної допомоги, тобто компенсації частини або всієї його вартості. Натомість, капіталомісткі інноваційні проекти з довготривалою окупністю не можуть використовувати короткострокові банківські кредити. Крім того, фінансування інновацій завжди є ризиковим, і може бути забезпеченим венчурним капіталом. Це капітал групи інвесторів, що вкладається з високим ступенем ризику в новий інноваційний бізнес. У розвинених країнах держава та великі компанії підтримують венчурні фірми. В Україні венчурне фінансування є нерозвинутим, оскільки уряд не стимулює венчурних інвесторів вкладати кошти в інноваційні проекти. В інноваційному розвитку підприємств може використовуватися така форма фінансування як лізинг. Вона дозволяє купувати та впроваджувати у виробництво нову техніку та обладнання.

У фінансуванні розвитку підприємств можуть допомогти програми Європейського Союзу. Наприклад, програма Європейського інвестиційного банку (ЄІБ) «Кредити для МСП і підприємств середнього рівня капіталізації». Але, для того, щоб програми ЄІБ, ЄБРР були реально доступні для вітчизняних підприємств необхідна державна підтримка інвестиційної діяльності, просування та інформаційна підтримка бізнес-ідей місцевими органами влади, зокрема поширення інвестиційних пропозицій на бізнес-форумах, співпраця з міжнародними і вітчизняними інвестиційними фондами та фінансово-кредитними установами.

Але, як показує досвід, внаслідок об'єктивних та суб'єктивних обставин, серед всіх перерахованих джерел фінансування інноваційної діяльності вітчизняні підприємства переважно використовують власний капітал, тому завжди відчувають дефіцит фінансових ресурсів для їх розвитку. Отже, допомога у вирішенні проблем фінансового забезпечення розвитку підприємств з боку державних та місцевих органів влади сприятиме підвищенню їх конкурентоспроможності та інтеграції у європейський економічний простір.

Список використаних джерел:

1. Антонюк Л.Л. Теорія, механізм розробки та комерціалізації / Л.Л. Антонюк, А.М. Поручник, В.С. Савчук / Монографія. – К.: КНЕУ, 2003. – 394 с.

2. Геєц В.М. Інноваційні перспективи України / В.М. Геєц, В.П. Семиноженко. – Харків: Константа, 2006. – 272 с.
3. Бажал Ю. Фінансове забезпечення інновацій / Ю. Бажал // Фінанси України. – 2004. – № 4. – С.142-144.
4. Єгоров І.Ю. «Інноваційна Україна -2020»: основні положення національної доповіді / І.Ю. Єгоров // Економіка України. – 2015. – №9 – С. 4-18.
5. Корнілова І. Світовий досвід фінансової підтримки іноваційного розвитку / І. Корнілова // Вісник Київського національного університету імені Тараса Шевченка. Економіка. – 2014. – № 8(161). – С. 30-36.
6. Крупка М.І. Фінансово-кредитний механізм інноваційного розвитку економіки України / М.І. Крупка. – Львів. – 2001. – 608 с.
7. Онишко С.В. Фінансове забезпечення інноваційного розвитку / С.В. Онишко // Монографія. – Ірпінь: Національна академія ДПС України. 2004. – 434 с.

ФІНАНСОВЕ РЕГУЛЮВАННЯ, ЯК ОСНОВНИЙ МЕТОД ФІНАНСОВОГО ВПЛИВУ НА МОТИВАЦІЮ ЕКОНОМІЧНИХ АГЕНТІВ

Мацієвич Тетяна Олександрівна

асистент кафедри «Фінанси і кредит»

Херсонського національного технічного університету

Погляди щодо визначення сутності фінансового регулювання різняться в залежності від того, на якому рівні відбувається регулювання та яких саме процесів. Проте, якщо узагальнити дослідження різних вчених у сфері фінансового регулювання, то можна передбачити, що основна мета фінансового регулювання полягає у встановленні певних пропорцій розподілу доходів за допомогою фінансових інструментів, а це впливає на забезпеченість фінансовими ресурсами та встановлення відповідної системи реалізації економічних інтересів. Маючи на увазі мету екологічного розвитку, необхідно, щоб зміна технологій виробництва мала екологічно спрямований характер. Досягти цього лише прямими адміністративними методами, коли вводяться обмеження на впровадження певних видів техніки і технологій, неможливо. Проте, податки, пов'язані з використанням природних ресурсів України, далеко не повною мірою забезпечують потреби ефективного природокористування, особливо у напрямку стимулювання активного використання результатів науково-технічного прогресу для зміни принципів природокористування. Для цього потрібно, щоб конкретний природокористувач був фінансово зацікавлений у застосуванні прогресивних екологічних технологій. Досвід свідчить: якщо еколого-інноваційна політика не пов'язана з реальними економічними інтересами підприємств, її вимоги та показники неминуче підпадають до розряду другорядних. Штрафи за порушення норм чи епізодично застосовувані адміністративні санкції не можуть суттєво виправити ситуацію, оскільки застосовуються щодо екстремальних відхилень, а не як інструмент регулювання поточної діяльності підприємства, враховуючи, що фінансовий механізм реалізації екологічної політики характеризується складною структурою та наявністю багатьох елементів зі складними взаємозв'язками.

А основне завдання функціонування фінансового механізму екологічної політики – мобілізація фінансових ресурсів та їх ефективне використання на макро- і мікроекономічному рівнях, а також забезпечення основних екологічних стандартів для створення безпечних умов реалізації еколого-економічних інтересів суб'єктів національного господарства шляхом коригування чи зміни поведінки економічних суб'єктів національної економіки. Взаємодія державних органів влади та економічних суб'єктів у рамках даного механізму насамперед має бути спрямована на перерозподіл ресурсів та обмеження окремих параметрів господарської діяльності економічних суб'єктів національної економіки з метою дотримання еколого-економічних законів та правил.

Фінансове регулювання, як метод фінансового механізму, є класичною функцією управління і здійснюється через економічні регулятори (економічні важелі) з метою отримання необхідних показників. Але регулювання – це управлінська діяльність, спрямована лише на ліквідацію відхилень від заданого режиму функціонування та приведення об'єкту регулювання в необхідний стан [1]. Основні властивості фінансового регулювання реалізації екологічної політики наведено на рис. 1.

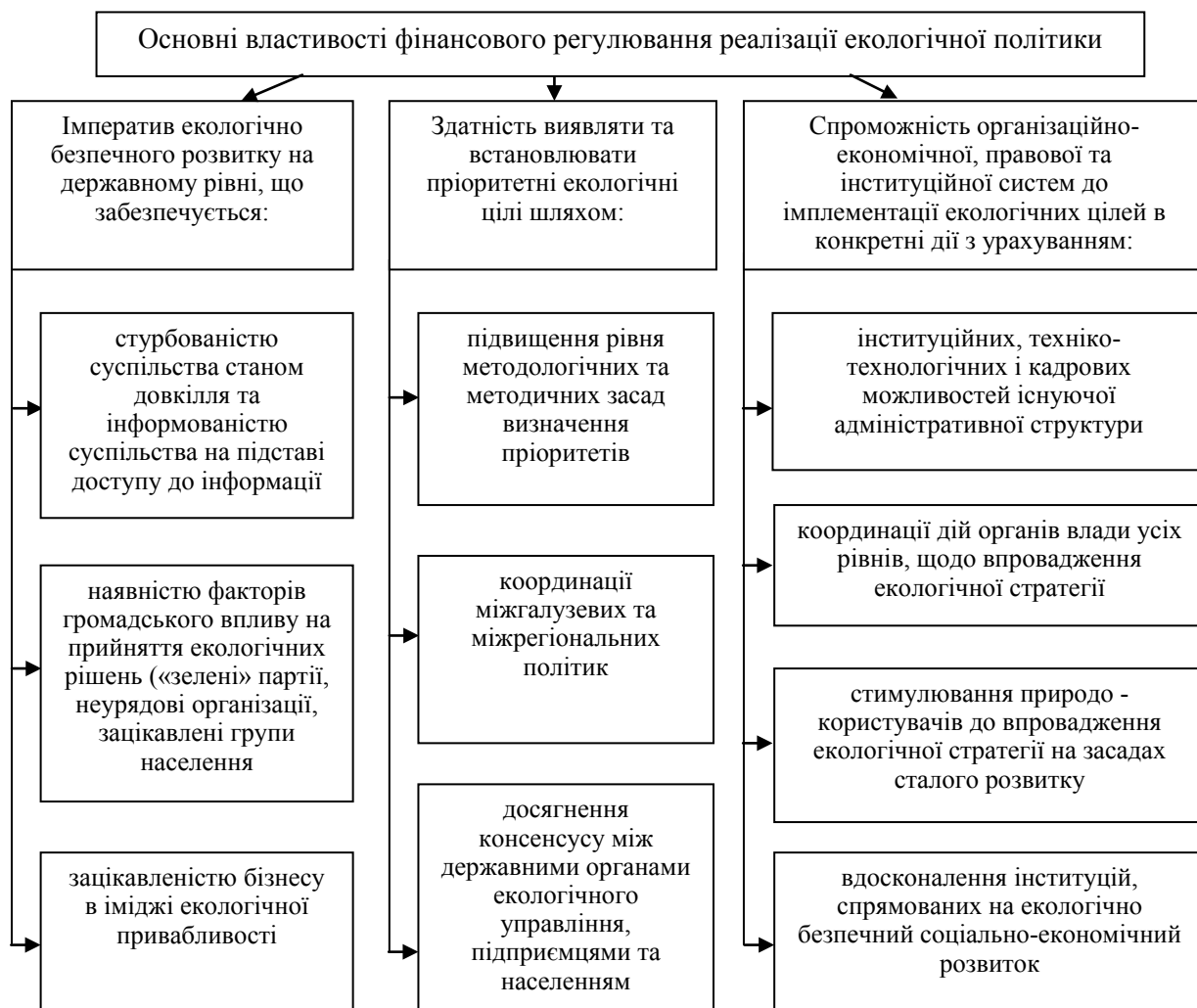


Рис. 1. Основні властивості фінансового регулювання реалізації екологічної політики

**складено автором на основі даних [3; 4]*

Звичайно, в кожному елементі функціонування господарської системи повинна бути урахована екологічна складова з метою ефективного регулювання її діяльності, яка формується на стадії контролю у процесі фінансового регулювання реалізації екологічної політики [2].

Товари та послуги, необхідні суспільству і використані ним, не повинні негативно антропогенно впливати на навколишнє природне середовище і завдавати шкоди здоров'ю людини. Тому з використанням інноваційних екологоорієнтованих технологій, реалізуються й цілі фінансового регулювання реалізації екологічної політики (рис. 2).

| Цілі фінансового регулювання реалізації екологічної політики | |
|--|--|
| → | Ресурсозбереження (мінімізація негативного антропогенного впливу на навколишнє природне середовище, забезпечення цілісності екосистеми, підвищення якості природних ресурсів) |
| → | Розвиток системи сертифікації та «зелених» стандартів (підвищення якості товарів і послуг за рахунок надходжень на ринок «зеленої продукції») |
| → | Екологічні чисті виробничі процеси (переорієнтація з традиційних стандартів і моделей виробництва й споживання на новітні екологічні або «зелені») |
| → | Шляхи утилізації продукції (вторинна переробка, збільшення економічного ефекту шляхом створення нових виробничих потужностей, так і модернізації вже існуючих) |
| → | Ефективне стимулювання впровадження екоінновацій (уникнення або компенсація екологічних збитків виробництва і споживання) |
| → | Надання державної підтримки (в рамках міжнародних проектів, а також приватних інвестицій та кредитних ресурсів у розвиток чистих виробництв, які забезпечують утилізацію відходів та скорочують енергетичні витрати) |

Рис. 2. Цілі фінансового регулювання реалізації екологічної політики

Примітка. Розроблено автором

Узагальнення історичного процесу розвитку і сучасного стану відношення людини з навколишнього середовища, вирішення завдань гармонізації цих взаємовідносин указує на необхідність запровадження фінансового регулювання реалізації екологічної політики, під яким ми розуміємо процес упорядкування господарської діяльності юридичних і фізичних осіб щодо використання природних ресурсів, одного з основних засобів державного впливу на суспільні відносини з метою забезпечення раціонального використання і безперервності процесу їх відновлення. Предметом такого регулювання є фінансові, правові, політичні та інші суспільні відносини.

Таким чином, забезпечення екологічної політики полягає у визначенні необхідних взаємозалежних методів фінансового механізму, результатом взаємодії яких, є попередження нераціонального використання природних ресурсів та забруднення довкілля за допомогою фінансового регулювання.

Список використаних джерел:

1. Алексеєнко Л.М. Пріоритетні напрями задіяння фінансово-кредитних важелів в систему регіонального управління економікою / Л.М. Алексеєнко, Л.В. Кузнєцова, Я.М. Фаріон // Наука й економіка. Хмельницький: ХЕУ. – 2006. – № 4. – С. 5-6.

2. Павленко О.О. Складові екологоорієнтованого управління соціо-економічними системами [Текст] / О.О. Павленко, Ю.Т. Алібекова // Вісник Сумського державного університету. Серія Економіка. – 2011. – № 2. – С. 13-21.

3. Буркинський Б.В. Природопользование: основы экономико-экологической теории / Б.В. Буркинський, В.Н. Степанов, С.К. Харичков; НАН України; Інститут проблем ринка и еколого-економічних досліджень. – Одеса, 1999. – 350 с.

4. Буркинський Б.В. Інституційний механізм реалізації екологоорієнтованих стратегічних планів розвитку національної економіки / Б.В. Буркинський, Н.І. Хумарова // Екологічні науки: науково-практичний журнал Екологічні науки: науково-практичний журнал / Головний редактор О.І. Бондар. – К.: ДЕА, 2012. – № 2. – С.139-148.

СВІТОВІ РЕЙТИНГОВІ СИСТЕМИ ОЦІНЮВАННЯ ФІНАНСОВИХ УСТАНОВ: ПЕРЕВАГИ ТА НЕДОЛІКИ

Войтович Людмила Мирославівна

кандидат економічних наук,

доцент кафедри банківського і страхового бізнесу

Львівського національного університету імені Івана Франка

Мураль Ганна Михайлівна

студентка

Львівського національного університету імені Івана Франка

Однією з найбільш актуальних проблем сучасної світової економіки є забезпечення фінансової стабільності. Особливо гостро дана проблема постала в умовах посилення глобалізаційних процесів та інтеграції світової економіки і світових фінансових ринків. У таких умовах розвитку з боку керівництва й менеджерів найбільшою увагою повинна користуватись достовірна оцінка результатів діяльності фінансових установ (банків). Відомо, що одним з найпоширеніших інструментів моніторингу та оцінки фінансової стійкості, який використовують банки та органи нагляду за ними, є рейтингові системи. Вони забезпечують учасників фінансового ринку необхідною інформацією щодо стану банку, а також його місця на ринку.

З метою визначення найбільш ефективних методик, які становлять систему рейтингової оцінки діяльності банку, потрібно проаналізувати загальноновизнані методики рейтингування.

Найвідомішою серед відкритих рейтингових методик оцінки стійкості банків в світі є рейтингова система недистанційного типу CAMELS (capital adequacy, asset quality, management factors, earnings, liquidity, sensitivity to market risk), яка відповідає основним базельським принципам. Головними критеріями, що характеризують стан банківських установ в даній методиці є: достатність капіталу, якість активів, менеджмент, прибутковість, ліквідність та управління ринковими ризиками, тобто назва рейтингової системи складається з початкових літер елементів, що підлягають моніторингу та оцінці [1, с. 2-3].

Варто зазначити, що досить багато показників в межах кожного критерію обчислюється на основі звітності банку, проте обов'язковою умовою за даною методикою є внутрішні перевірки, основною метою яких виявлення деталей, що в основному стосуються якісних критеріїв. Таким чином, недоліком даної

рейтингової системи є неможливість розрахунку рейтингу на основі тільки офіційної фінансової звітності.

Відповідно до класичної методики CAMEL одержання підсумкової оцінки надійності банку відбувається в два етапи: виставлення експертами бальної оцінки п'яти основних компонентів надійності та підсумовування виставлених експертом балів, однак процедура не враховує різну ступінь впливу компонентів на загальний показник, а також специфіку нечислової природи бальних експертних оцінок [1, с. 3].

Щодо переваг CAMELS, то це є всебічний аналіз діяльності банківської установи з врахуванням впливу ринкових ризиків та організації управління на її функціонування. Також можливість вибору складу показників залежно від поставлених цілей свідчить про гнучкість даної методики. Вона виступає орієнтиром для вдосконалення або розробки власної системи наглядовими органами у багатьох країнах. Наприклад, система CAMELS адаптована з урахуванням відповідних національних особливостей банківської системи та використовується у таких країнах, як Австрія, Росія, Польща, Україна, Чехія тощо.

Подібними до системи CAMELS є рейтингові системи BOPEC, PATROL, ORAP, зокрема за їх суттю та методом визначення проміжних та підсумкового рейтингів.

Відповідно до системи BOPEC (bank subsidiaries covered by the bank deposit insurance fund, other subsidiaries, parent company, earnings, capital), що розроблена для оцінки стійкості банківських холдингів, аналізуються дочірній банк, інші небанківські дочірні компанії, материнська компанія, консолідовані доходи та консолідована достатність капіталу [2, с. 8].

Застосування рейтингової системи Італії PATROL (PATrimonio, Redditività, Rischiosità, Organizzazione, Liquidità), яка є системою дистанційного типу передбачає дослідження фінансового стану банку, а також його здатності до функціонування у стресових ситуаціях. При цьому аналізуються такі моделі щодо стресостійкості, як раптовий відтік коштів клієнтів й міжбанківських депозитів та зростання питомої ваги коштів, вкладених у кредити [3, с. 3-4].

Французька система багатофакторного аналізу ORAP (Organisation et Renforcement de l'Action Préventive) передбачає дослідження 14 компонентів, що поділяються на п'ять груп: пруденційні нормативи (капітал, ліквідність, великі ризики, достатність капіталу), балансова та позабалансова діяльність (якість активів, негативно класифіковані кредитів та сформовані під них резерви), ринковий ризик, прибуток (операційний прибуток, дослідження статей нерегулярних доходів та витрат, рентабельність активів) та якісні критерії (акціонери, управління, внутрішній контроль).

Для моніторингу фінансової стійкості кредитних спілок розроблена американська рейтингова система PEARLS (Protection, Effective financial structure, Asset quality, Rates of return and cost, Liquidity, Signs of growth). У ході використання даної системи рівень прибутковості розглядається у поєднанні з іншими ключовими показниками – сукупними активами, обсягом наданих кредитів та залучених депозитів, обсягом зовнішніх кредитів, портфелями акцій, статутним капіталом та приналежністю до акціонерів [3, с. 5-6]. Це і є ключовою перевагою рейтингової системи PEARLS.

Потрібно зазначити, що окрім рейтингових систем, які розробляють державні органи нагляду, на даний момент авторитетними є методики таких рейтингових агентств, як Standard&Poors, Fitch Ratings та Moody's. Визначення рейтингу за їх методиками передбачає врахування ендегенних та екзогенних чинників впливу на стійкість банківської установи.

Так, методика визначення банківських рейтингів фінансової стійкості BFSR, що використовується агентством Moody's, передбачає дослідження таких груп показників як ринкова позиція, ризик, регулятивне та операційне середовище, фундаментальні фінансові показники [4]. При цьому агентство досліджує можливості надання фінансової допомоги банку, як частини фінансової системи, зі сторони материнської компанії, акціонерів, корпоративних об'єднань, регіональної та місцевої адміністрації, уряду.

Дана рейтингова система не оцінює ймовірність своєчасного погашення банком своїх зобов'язань та не враховує ризики, які пов'язані з діяльністю уряду і можуть вплинути на здатність банку виконувати свої фінансові зобов'язання у національній та іноземній валютах. Однак враховуються чинники ризику, властиві операційному середовищу, в якому функціонує банк (стабільність та перспективи економіки в цілому, структуру та стійкість фінансової системи, якість банківського регулювання та нагляду).

На нашу думку, найефективнішими рейтинговими системами є ті, що передбачають комплексний аналіз тенденцій розвитку фінансового ринку, окрім порівняння фінансових установ між собою. При чому рейтингові системи недистанційного типу оцінюють більш точно ступінь фінансової стійкості банку так, як вони передбачають проведення аналізу додаткової інформації про внутрішній стан фінансової установи. Користувачам же дистанційних систем слід враховувати ймовірність похибки, яка може бути спричинена відсутністю доступу до інсайдерської інформації, що є необхідною для оцінки якості окремих аспектів діяльності фінансової установи.

Список використаних джерел:

1. Сисоєва Л.Ю. Проблеми рейтингування банків за системою camels / Л.Ю. Сисоєва [Електронний ресурс]. – Режим доступу до ресурсу : http://repository.hneu.edu.ua/jspui/bitstream/123456789/1346/1/Сисоєва_Л.Ю._Проблеми_рейтингування_банків.pdf.
2. Sahajwala R. Supervisory Risk Assessment and Early Warning Systems / R. Sahajwala, P. Van den Bergh // Basel Committee on Banking Supervision. Working Paper. – Basel, 2000. – № 4. – 53 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу до ресурсу : http://www.bis.org/publ/bcbs_wp04.pdf.
3. Sarker A.A. CAMELS Rating System in the Context of Islamic Banking: A Proposed 'S' for Shariah Framework / A.A. Sarker [Електронний ресурс]. – Режим доступу до ресурсу : http://ibtra.com/pdf/journal/v2_n2_article4.pdf.
4. Moody's Investor Service. Методология присвоения банковских рейтингов по глобальной шкале [Електронний ресурс]. – Режим доступу до ресурсу : https://www.moody.com/sites/products/TopicAttachments/GBRM/SP7485_Global%20Bank%20RM_brochure_Ru_final.pdf.

СТРАТЕГІЧНІ ПРІОРИТЕТИ ФІНАНСОВОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ МІСЦЕВИХ БЮДЖЕТІВ

Собчук Сергій Ігорович
аспірант кафедри фінансів

Київського національного торговельно-економічного університету

Нинішні трансформаційні процеси в Україні визначають нові підходи до формування взаємовідносин в системі Державного і місцевих бюджетів. Зміни, що відбуваються у вітчизняній економіці, характеризуються децентралізацією державного управління та необхідністю формування такої концепції державної фінансової політики, яка б стала початком економічного зростання. Це насамперед зумовлює створення на територіальному рівні сильних економіко-фінансових систем, здатних самостійно вирішувати локальні соціально-економічні проблеми, а також перенесення значного обсягу здійснюваних витрат (у першу чергу соціальних) на рівень адміністративно-територіальних одиниць, що вимагає наявності стійких доходів місцевих бюджетів. Руйнування попередніх економічних відносин і методів державного управління здебільшого супроводжується економічним спадом і значним зниженням життєвого рівня широких верств населення. Загальноекономічні проблеми державного управління трансформуються в проблеми місцевого рівня управління.

Актуальність проблем, пов'язаних із забезпечення фінансової автономії місцевого самоврядування, формування місцевих бюджетів та управління фінансовими ресурсами органів місцевого самоврядування зростає у зв'язку зі змінами на рівні місцевого самоврядування. Слід наголосити, що наразі в Україні виникла необхідність здійснення справжньої, а не задекларованої фінансової децентралізації з метою ефективного задоволення життєво важливих потреб населення в регіонах України.

Головним пріоритетним завданням державних та місцевих органів влади має стати зміцнення економічного потенціалу територій. Це вимагає запровадження систем ефективного економічного управління, основною метою якого є посилення ролі територій, визначення стратегічних пріоритетів регіонального аспекту бюджетної політики, оптимального поєднання місцевих, регіональних та загальнодержавних інтересів.

Стратегічні пріоритети регіонального аспекту бюджетної політики ґрунтуються прогностичних і програмних документах економічного та соціального розвитку України і спрямовані на забезпечення сталого розвитку економіки, підвищення стандартів життя і мають реалізовуватися через удосконалення взаємовідносин державного бюджету з місцевими бюджетами та спрямовані на:

– підвищення рівня конкурентоспроможності та інвестиційної привабливості регіонів, узгодження пріоритетів та дій центральних і місцевих органів виконавчої влади, органів місцевого самоврядування щодо регіонального розвитку, зміцнення міжрегіональних зв'язків;

– здійснення розрахунку видатків, що враховуються при визначенні міжбюджетних трансфертів, на підставі державних соціальних стандартів та нормативів;

– збільшення питомої ваги місцевих бюджетів у зведеному бюджеті з урахуванням підвищення основних соціальних стандартів, збільшення

інвестиційного ресурсу, перерозподілу функціональних повноважень між центром та регіонами і проведення структурних реформ;

- визначення додаткової дотації на вирівнювання фінансової забезпеченості місцевих бюджетів в обсязі, не меншому, ніж у попередньому році;

- підвищення ефективності використання бюджетних коштів унаслідок поступового запровадження програмно-цільового методу у бюджетному процесі на місцевому рівні;

- проведення реформ у системі охорони здоров'я, насамперед у пілотних регіонах, для підвищення доступності медичної допомоги населенню;

- концентрації державної підтримки розвитку регіонів у Державному фонді регіонального розвитку, що формується в обсязі, не менше 1% прогнозного обсягу доходів загального фонду проекту державного бюджету;

- здійснення поетапної передачі місцевим бюджетам окремих видатків державного бюджету (у тому числі видатків на централізовані заходи та субвенцій), заходи з реалізації яких мають забезпечувати органи місцевого самоврядування, з одночасним виділенням державою коштів для забезпечення таких видатків [2, с. 93].

Враховуючи важливість вирішення завдань бюджетної політики в контексті сталого розвитку, з метою забезпечення єдності економічної та фінансової політики розробка пріоритетів бюджетної політики має ґрунтуватися на стратегічних завданнях сталого розвитку. Основна мета бюджетної політики – інтеграція бюджетного планування в процес формування і реалізації довгострокової стратегії сталого розвитку регіону, через упровадження принципів програмно-цільового планування і перехід до програмного бюджету.

В умовах дефіциту бюджетних ресурсів основними цілями фінансового забезпечення місцевих бюджетів є:

- підвищення результативності та ефективності бюджетних видатків;
- комплексний соціально-економічний розвиток територіальних громад;
- збільшення інвестиційної складової місцевих бюджетів;
- реалізація структурних реформ у бюджетній сфері;
- фінансова стійкість та збалансованість бюджетів [1, с. 65].

Важливим етапом реформування має стати перехід до середньострокового бюджетного планування, передусім, встановлення зв'язку річного та середньострокового бюджетного планування та впровадження програмно-цільового методу бюджетування з дотриманням розмірів і умов оплати праці працівників бюджетної сфери, прожиткового мінімуму, зміни тарифів на енергоносії, інших показників, необхідних для планування видатків за бюджетними програмами, термін виконання яких більше одного року. Визначальним у цьому напрямі стане підвищення ефективності видатків, що відбуватиметься на основі визначення їх пріоритетності та оцінки ступеня досягнення очікуваних результатів.

Політика в сфері міжбюджетних відносин повинна базуватися на стабільності законодавчо встановленого розмежування видаткових повноважень, нормативів відрахувань від доходів, механізмів формування і надання міжбюджетних трансфертів. Формування міжбюджетних відносин повинно здійснюватися з урахуванням необхідності підвищення їх ефективності, створення стійкої і прозорої системи фінансових відносин між органами державної влади та органами місцевого самоврядування на основі

поєднання принципів самостійності бюджетів усіх рівнів та єдності їх інтересів. Вирішення поставлених завдань сприятиме підвищенню ефективності системи міжбюджетних відносин, збалансованості місцевих бюджетів і поліпшить якість управління бюджетним процесом на місцевому рівні [3, с. 421].

Диференціація фінансових можливостей адміністративно-територіальних одиниць призводить до того, що без отримання дотацій на вирівнювання бюджетної забезпеченості окремі органи місцевого самоврядування за рахунок надходжень податкових і неподаткових доходів до бюджетів не можуть здійснити фінансування в повному обсязі навіть своїх таких першочергових витрат, як оплата праці та комунальні послуги.

Отже, для досягнення завдань, визначених у стратегічних документах та програмах соціально-економічного розвитку органів державної та представницької влади, для підвищення ефективності реалізації проектів регіонального розвитку, конкурентоспроможності та інвестиційної привабливості регіонів необхідно розробити дієвий механізм узгодження пріоритетів бюджетної політики та дій місцевих органів виконавчої влади, органів місцевого самоврядування в частині регіонального розвитку та зміцнення міжрегіональних зв'язків та забезпечення концентрації фінансових ресурсів на пріоритетних напрямках регіонального розвитку.

З метою забезпечення сталого (соціального, економічного та екологічного) розвитку регіонів в Україні необхідно, щоб структура видатків місцевих бюджетів відповідала визначеним пріоритетам соціально-економічного розвитку. Основним завданням бюджетної політики на місцевому рівні в найближчі роки має стати трансформація бюджетних ресурсів у чинник економічного зростання. Бюджетні ресурси повинні бути вагомим джерелом інвестицій, що сприятиме підвищенню рівня життя населення.

Список використаних джерел:

1. Рябушка Л.Б. Фінансове забезпечення інститутів місцевого самоврядування / Л.Б. Рябушка, Б.Є. Мерщій // Вісник Сумського державного університету. Серія : Економіка. – 2015. – № 3. – С. 62-71.
2. Стегней М.І. Фінансове забезпечення місцевих бюджетів в умовах адміністративно-територіальної реформи / М.І. Стегней, І.В. Лінтур, Я.В. Голубка // Науковий вісник Херсонського державного університету. Сер. : Економічні науки. – 2016. – Вип. 17(1). – С. 93-95.
3. Чубарь О.Г. Децентралізація і фінансове забезпечення територіальної громади / О.Г. Чубарь, К.С. Машіко // Науковий вісник Ужгородського університету. Серія : Економіка. – 2016. – Вип. 1(1). – С. 419-426.

ЧИННИКИ КОНВЕРГЕНЦІЇ ФІНАНСОВОЇ ІНФРАСТРУКТУРИ В ПОСТІНДУСТРІАЛЬНІЙ ЕКОНОМІЦІ

Стеценко Богдан Станіславович

*кандидат економічних наук, доцент, докторант кафедри фінансів
Київського національного економічного університету
імені Вадима Гетьмана*

Однією із характерних ознак сучасного етапу розвитку фінансової інфраструктури на глобальному рівні є конвергенція. Вказане поняття доволі широко використовувалося в науці, а в останні десятиліття, під впливом факторів глобалізації, воно набуло широкого вжитку і для характеристики економічних процесів. В найбільш узагальненому підході економічна конвергенція характеризує зближення економічних показників на рівні окремих регіонів, країн. Втім, поступово аналіз конвергенції як процесу науковцями розширювався, і почали вживатися дефініції на кшталт «валютна конвергенція», «фінансова конвергенція» тощо.

В цьому контексті слід звернути особливу увагу на конвергенцію на рівні інституцій фінансової інфраструктури постіндустріального етапу розвитку сучасної економіки. Об'єктивно постіндустріальна економіка докорінно змінила сучасне фінансове господарство на глобальному рівні. Зокрема, саме стрімкий розвиток фінансових відносин дозволив багатьом науковцям характеризувати цей етап в якості «фінансової економіки». Її головна ознака – невинне зростання фінансового сектору, його домінування в економічній архітектурі глобального світу. В свою чергу, фінансова економіка об'єктивно обумовлює і формування та функціонування глобальної фінансової інфраструктури, насамперед в частині фінансових інституцій, які переросли у фінансові транснаціональні корпорації (фінансові ТНК).

Виникає цілком слушне питання: «Які фактори призвели до конвергенції на рівні фінансових інституцій, а надалі – і до формування на глобальному рівні інституційної фінансової інфраструктури?». На наш погляд, до таких факторів слід віднести:

1. Різке зростання мобільності капіталу в глобальній економіці. Вибухоподібне зростання кількісних параметрів фінансових операцій, стрімкий рух капіталу на глобальному рівні без перебільшення є одними із найбільш яскравих тенденцій останнього десятиліття. Перебуваючи в постійному процесі модифікації, фінансовий сектор за кількісними показниками значно перевищив промисловий капітал, що викликало потребу у діяльності *на єдиних принципах і засадах* (виділено нами – Б.С.) численної мережі фінансових інституцій, які обслуговують транскордонний рух капіталу.

2. Зниження можливостей для контролю з боку держави за діяльністю фінансових інституцій. Процес фінансової глобалізації суттєво ускладнив і регуляторні можливості держави забезпеченні розвитку фінансової сфери. Вчені цілком аргументовано зазначають, що перед державою стоїть надзвичайно складне завдання в питанні вибору та використання інструментів регулювання [1]. Разом з тим, глобалізація визначила і появу різноманітних принципів та стандартів, які або є універсальними, або стосуються окремих фінансових інституцій (видів діяльності, ринків тощо). Імплементация вказаних

стандартів є одним із кроків до уніфікації фінансової інфраструктури у глобальному форматі.

3. *Формування економічних блоків та союзів, які реалізують спільну фінансову політику.* Глобалізація чітко визначила пріоритетність створення різноманітних економічних об'єднань. В свою чергу, в рамках таких союзів особливе місце займає створення єдиної інституційної фінансової інфраструктури. Більше того, саме ефективність функціонування фінансових посередників багато в чому є фактором життєздатності інтеграційних об'єднань, особливо на сучасному етапі, коли загострюються протиріччя та посилюються різноманітні «антиглобалізаційні» течії [2].

4. *Стереотипи щодо розвитку фінансового посередництва у країнах з «транзитивними» економіками.* Однією із головних ознак конвергенції є «зближення» рівнів економічного розвитку між розвиненими країнами, та країнами, низьким економічним рівнем розвитку [3]. У значній мірі такі процеси пов'язані з експансією провідних ТНК у країни з транзитивними економіками, а також різноманітними програмами підтримки та розвитку «слабких» економік, заснованих на імплементації існуючого досвіду розвинених країн.

5. *Транснаціоналізація фінансових інституцій.* Ще кілька десятиліть тому було складно уявити ситуацію лідерства фінансових інституцій серед ТНК. Зараз ситуація докорінно змінилася – саме фінансові ТНК лідирують за абсолютною більшістю показників [4]. Цілком зрозуміло, що посилення економічного потенціалу фінансових ТНК є однією із головних причин конвергенції фінансової інфраструктури на глобальному рівні. Завойовуючи нові ринки, фінансові ТНК намагаються впроваджувати власні принципи та стандарти діяльності, лише адаптуючи їх до національних особливостей конкретного ринку.

6. *Зміна конкурентних стратегій фінансових інституцій у постіндустріальній економіці, в т.ч. – через «трансформацію» попиту споживачів фінансових послуг.* Інформаційні технології докорінно змінили конкурентний ландшафт економіки, і спричинили справжню революцію у взаємодії «споживач – фінансова інституція». Все більша кількість споживачів користується різноманітними мобільними пристроями відмовляючись від прямого контакту з працівниками фінансової установи. В таких умовах зростає роль уніфікованих підходів до продажу фінансових послуг, що змушує змінити конкурентні стратегії на рівні фінансових інституцій, «стандартизуючи» фінансові продукти та канали їх продажу.

Можна припустити, що в подальшому вплив зазначених факторів посилюватиметься і це «закріпить» функціональний статус транснаціональних суб'єктів фінансової інфраструктури. В загальному такі процеси матимуть і позитивні, і негативні наслідки для глобального фінансового господарства. Інше питання, яким чином діяльність зазначеної «транснаціональної фінансової інфраструктури» впливатиме на розвиток країн з «транзитивними» економіками, в т.ч. – Україну.

Список використаних джерел:

1. Gosse J.-B. The future of financial markets and regulation: what strategy for Europe? [Electronic resource] / J.-B. Gosse, D. Plihon. – Access mode : http://www.augurproject.eu/IMG/pdf/The_Future_of_Financial_Markets_and_Regulation.pdf.
2. Хачатурян М. Антиглобализм – альтернативные модели глобализации [Текст] / М.В. Хачатурян // Международная экономика. – 2011. – № 5. – С. 20-23.
3. Barro R.J. Economic Growth and Convergence across the United States / R.J. Barro, X. Sala-i-Martin // Working Paper 3419. – Cambridge; Mass.: NBER, 1990. – 69 p.
4. The World's Biggest Public Companies [Електронний ресурс] // The Forbes.Official site. – Режим доступу: <http://www.forbes.com/global2000>. – Назва з екрана.

БЮДЖЕТ УКРАЇНИ ЯК СКЛАДОВА НАЦІОНАЛЬНОЇ ІННОВАЦІЙНОЇ СИСТЕМИ

Тропіна Валентина Борисівна

доктор економічних наук,

професор кафедри фінансів, банківської справи і страхування

Переяслав-Хмельницького державного педагогічного університету

Інновації сьогодні стають дедалі більш визначальними сферами розвитку суспільства. Більшість розвинутих країн світу, зокрема Велика Британія, Ірландія, США, Фінляндія, Швеція, Японія, формують або вже сформували національні системи інноваційного розвитку. На початку реформ, тобто більше ніж 25 років тому Україна входила до групи країн з найвищим рівнем наукомісткості економіки. Витрати на науку у 1990 р. перевищували 3% обсягу ВВП України. На той час такі самі показники мали найрозвинутіші країни світу – Велика Британія, Німеччина, США, Франція, Японія. Незважаючи на те, що рівень технологічного розвитку вітчизняної економіки тоді був нижчим, ніж у зазначених країнах, значна частка продукції на світових ринках була неконкурентоспроможною, а науковий потенціал використовувався недостатньо продуктивно, країна все-таки залишалася індустріально розвинутою.

Сподівання на те, що ринковий механізм автоматично забезпечить високу якість розвитку та модернізацію вітчизняної економіки завдяки включенню інноваційних факторів, не виправдалися. Як наслідок, сьогодні інноваційність і конкурентоспроможність України оцінюється у світі досить низько. Наприклад, у відомому рейтингу Global Innovation Index Україна у 2015 р. посіла 64 місце, пропустивши поперед себе на 63 і 62 місця Сербію та Панаму [1]

На сучасному етапі розвитку глобальної економіки, де рівень розвитку інноваційної діяльності визначає рівень безпеки й конкурентоспроможності країни, все більше країн приділяють увагу виробленню стратегічного підходу до організації інноваційної системи. Розвиток цих напрямів досліджень привів до формування концепції національних інноваційних систем (НІС). Досвід розвинених країн свідчить, що саме якісні перетворення в системній організації інноваційних процесів дозволять Україні перейти на новий рівень розвитку та посісти гідне місце у світовому економічному просторі.

Узагальнюючи наукові погляди на сутність НІС, її можна визначити як підсистему національної економічної системи, що представляє собою сукупність взаємопов'язаних суб'єктів інноваційної інфраструктури та інститутів фінансового, правового і соціального характеру, які цілеспрямовано забезпечують умови для генерації і трансформації наукових знань у нові технології, продукти, послуги, їх фінансування та комерціалізацію для реалізації національних соціально-економічних інтересів.

Національна інноваційна система представлена двома секторами – державним та приватним, кожен з яких виконує свої функції і завдання. Найважливішу роль в ній відіграє держава як виразник національних інтересів та провідник довгострокової стратегії розвитку. Підприємництво виступає основною силою і виконавцем інноваційної діяльності, орієнтуючись передусім на ринкові сигнали та можливість отримання комерційної вигоди. Ці дві сили, як показує практика, можуть успішно співпрацювати, доповнюючи одна одну. Основою НІС повинна бути стабільна та прозора структура управління інноваційною діяльністю й усталена структура її інститутів.

Критичною фазою інноваційної діяльності є її фінансування. Наука не належить до тих сфер суспільного життя, що підлягають виключно ринковому регулюванню. Останнім часом багато говориться про комерціалізацію науки, що має на меті стимулювання приватних інвестицій у науку. Проте частка і відповідальність держави в науково-пошуковій діяльності у світі є стабільно високою. Отже, інноваційні процеси потребують змішаного фінансування, в якому ініціатором повинна виступати держава, залучаючи і використовуючи різні фінансові джерела.

Фінансування інноваційної діяльності, переважно, відбувається через реалізацію цільових програм з використанням коштів державного бюджету. В Україні державні цільові науково-технічні та інноваційні програми були впроваджені з метою використання державного фінансування науково-дослідної роботи у більш ефективний спосіб та для просування пріоритетів в науково-технічній сфері. Цей інструмент державного регулювання та фінансової підтримки інноваційної діяльності функціонує згідно із Законом України «Про державні цільові програми»(№ 1621-15 від 18.03.2004 р.), та Законом України «Про пріоритетні напрямки розвитку науки та техніки»(№ 2519-VI від 09.09.2010 р.).

Якщо порівнювати реалізацію державних цільових науково-технічних та інноваційних програм в Європі та Україні, то можна знайти такі відмінності:

- сума коштів, яка виділяється в Європі, вища, ніж в Україні: у ЄС бюджет невеликих програм складає близько 90000 євро, великих програм – від 2 до 3 млн євро. В Україні навіть найбільш фінансовані програми мають бюджет в межах 15-18 тис євро (дані за 2007 та 2009 роки).

- у ЄС науковці та науково-дослідні інститути можуть планувати проекти в рамках визначеного бюджету програми. В Україні Міністерство економічного розвитку та Міністерство фінансів не можуть спільно передбачити суму фінансування у державному бюджеті згідно з програмами, затвердженими Парламентом і урядом.

- у Європейському Союзі участь підприємств в науково-дослідних та інноваційних проектах часто є передумовою виділення коштів. В Україні

менше 1% підприємств беруть участь в державних науково-технічних програмах.

– у багатьох країнах ЄС державно-приватна співпраця заохочується. Спільне фінансування проектів приватним сектором часто є критерієм для прийняття рішень про виділення коштів. В Україні ж не має ані ефективних інструментів, ані механізмів для встановлення державно-приватного партнерства.

– у ЄС рамкові проекти затверджуються лише міжнародним науково-дослідним консорціумам. Рішення про фінансування таких проектів в країнах-учасницях також у все більшій мірі залежить від рівня інтернаціоналізації проектних пропозицій. В Україні міжнародні науково-дослідні програми є рідкісним явищем.

– в ЄС моніторинг програми передбачений в плані її реалізації. Часто моніторинг може виконуватися протягом кількох років після завершення програми, тому що результати можуть з'явитися через тривалий час після завершення програми. В Україні оцінка та моніторинг не є одним із ключових елементів реалізації програм.

– в ЄС відбір спеціалістів з оцінювання рамкових програм та проектів відбувається на основі їхнього досвіду в тій чи іншій сфері. В Україні спеціалісти з оцінювання не отримують знань та навичок щодо правильного здійснення оцінювання проектів.

– в ЄС програми зазвичай розробляються організаціями, які фінансують програму, в тісній співпраці з промисловим сектором економіки та науковцями. В Україні ж програми розробляються міністерствами, державними комітетами або працівниками агентств.

– у ЄС програмний менеджмент є ключовим критерієм для прийняття рішення про фінансування і оцінюється протягом виконання програми. В Україні програми недостатньо сплановані, особливо у питаннях фінансування, координації з іншими проектами та реалізації програми в цілому.

– в ЄС керівниками програм виступають керівники підприємств або провідні вчені. В Україні ж керівники програм призначаються і часто є високопосадовцями державних виконавчих органів, керівниками Національної академії наук, або міністерства

– у ЄС рішення щодо фінансування приймається групами незалежних осіб, які уповноважені приймати рішення на принципах прозорості та визначених критеріїв відбору. В Україні процес прийняття рішення про фінансування не є прозорим [2].

Аналіз стану фінансового забезпечення затверджених урядом пріоритетних напрямів інноваційної діяльності свідчить, що в цілому загальний обсяг їх фінансування по галузевих пріоритетах, зокрема, в 2012 р. склав 26,4% загального обсягу фінансування інноваційної діяльності в країні [3, с. 96]. З 2000 р. в Україні жодного бюджетного року не була виконана норма щодо забезпечення державою бюджетного фінансування наукової та науково-технічної діяльності у розмірі не менше 1,7% ВВП України. Фактично щорічний розмір бюджетних видатків на науку становив 0,3-0,5% ВВП і сумарно (з усіх джерел) – 0,89%.

Аналіз ситуації в інноваційній сфері в Україні дозволяє зробити висновок про те, що в даний час у країні ще не склалася ефективно діюча національна інноваційна система, але, все ж таки починають створюватися інститути, здатні

забезпечувати та створювати інноваційні продукти. Однією з найважливіших у структурі НІС є фінансова складова. Інноваційні процеси потребують змішаного фінансування, але ініціатором повинна виступати держава, залучаючи і використовуючи різні фінансові джерела. Система бюджетного фінансування інноваційної діяльності в Україні потребує суттєвих змін, щонайперше, шляхом формування прозорого механізму фінансування державних програм.

Список використаних джерел:

1. The Global Innovation Index 2015 Effective Innovation Policies for Development [Електронний ресурс] – Режим доступу: <https://www.globalinnovationindex.org/userfiles/file/reportpdf/gii-full-report-2015-v6.pdf>.

2. Інновації в Україні: Європейський досвід та рекомендації для України [Електронний ресурс] – Режим доступу: http://kneu.edu.ua/userfiles/our_partners/gudrun/3_UA.pdf.

3. Бюджетна складова реалізації домінуючих напрямів суспільного розвитку: монографія / Лисяк Л.В., Гриценко О.В., Качула С.В., Роменська К.М. [та ін.]; за наук. ред. Л.В. Лисяк. – Дніпропетровськ: ДДФА, 2015. – 396 с.

НАПРЯМ 11. ФІНАНСИ ТА ПОДАТКОВА ПОЛІТИКА

ЗАРУБІЖНИЙ ДОСВІД УПРАВЛІННЯ БЮДЖЕТНИМ ДЕФІЦИТОМ

Крупа Тетяна Іванівна

*студентка магістратури спеціальності «Менеджмент державних фінансів»
Київського національного університету імені Тараса Шевченка*

Бюджетний дефіцит є важливим інструментом державної фінансової політики, який впливає на економічне та соціальне становище країни. Невиважена соціально-економічна політика, спад виробництва, занепад підприємств в Україні є глибинними причинами бюджетного дефіциту, зростання якого приводить до посилення інфляційних процесів, кризи в сфері державних фінансів, грошової системи, зростання диференціації доходів і, як наслідок, погіршення соціально-економічного стану суспільства. Тому питання бюджетного дефіциту і вдосконалення шляхів його подолання, зокрема, в Україні є особливо актуальними.

Аналізуючи зарубіжний досвід, можна помітити, що у сфері фіскальних правил немає уніфікованих вимог. Кожна країна сама встановлює свої фінансові обмеження, враховує власні потреби й враховує особливості свого бюджетного процесу. У країнах ЄС, до якого прагне вступити Україна, правове регламентування бюджетного дефіциту включає: маастрихтські критерії; фінансові санкції за їх порушення; моніторинг з боку Єврокомісії (із застосуванням скоригованого дефіциту для своєчасного виявлення негативних тенденцій, а також для вжиття запобіжних заходів); процедуру надмірного дефіциту, за результатом якої можуть вживатися фінансові санкції до країн – порушниць маастрихтських критеріїв [2, с. 210].

В умовах світової фінансової кризи уряди країн світу намагаються зменшити дефіцити бюджетів до економічно безпечного рівня – 3% ВВП відповідно до Маастрихтських критеріїв. Для досягнення запланованих рівнів дефіцитів країни світу вимушені проводити жорстку бюджетну політику щодо скорочення видатків бюджету, зокрема й соціальних, а також підвищення податкового навантаження на економіку [1, с. 733].

Випуск державою цінних паперів є важелем управління дефіцитом бюджету та неемісійним інструментом його покриття. Джерелом залучених коштів можуть стати будь-які вільні ресурси в державі або за її межами, але для їх ефективного залучення має бути потужний та конкурентоспроможний інструментарій із прийнятними для різних інвесторів умовами. У країнах із розвинутою ринковою економікою державні цінні папери випускаються для вирішення бюджетних завдань, це:

– згладжування нерівномірності податкових надходжень, досягнення касової збалансованості бюджету. Наприклад, казначейство Великобританії випускає іменні податково-депозитні сертифікати, які можуть бути використані для сплати податків (у цьому разі за сертифікатами сплачуються підвищені відсотки) або викуплені в емітентів на першу вимогу останніх. У РФ також є

досвід використання цінних паперів для сплати податків: казначейські зобов'язання можуть бути обмінені на казначейські податкові звільнення для заліку податкових платежів до федерального бюджету. У США для покриття короткострокових касових розривів випускаються на термін до 50 днів векселя управління готівкою; в Японії вони називаються векселями і випускаються на термін до 60 днів;

– фінансування цільових програм і реалізація конкретних проектів уряду. В Японії для покриття витрат на будівництво доріг, на житлове будівництво випускаються будівельні облігації; у Великобританії в 1978 р. для фінансування націоналізації транспорту були випущені транспортні облігації терміном на 10 років;

– погашення раніше розміщених позик. Випуск таких облігацій називається рефінансуванням;

– покриття загального, що переходить з року в рік, дефіциту бюджету. Це облігації, що випускаються без забезпечення, під загальне зобов'язання уряду погасити борг і виплатити відсотки.

У світовій практиці випуск державних цінних паперів є най більш економіко доцільним методом фінансування бюджетного дефіциту порівняно із запозиченням коштів у центральному банку і залученням коштів за рахунок емісії грошей [3].

В країнах ЄС, з метою зниження бюджетного дефіциту, успішно використовуються диверсифіковані критерії підтримки галузей економіки. Зокрема, бюджетні ресурси направляються для реалізації неприбуткових проектів; цільове банківське кредитування використовується для пріоритетних галузей, для реалізації прибуткових проектів; державне стимулювання іноземних інвестицій застосовується для наукомістких секторів, на фінансування яких недостатньо внутрішніх інвестиційних ресурсів.

Дуже важливо, щоб в інвестуванні держава дотримувалася «золотого правила» і правила стабільного інвестування упродовж економічного циклу. За «золотим правилом» уряд може запозичувати лише з метою інвестування в економіку, а не для забезпечення фінансування поточних витрат. За правилом стабільного інвестування протягом економічного циклу необхідно частку державних витрат утримувати на стабільному рівні, адже показник державних витрат у ВВП є інтегрованим показником державної активності. Так, зокрема у Великобританії, застосовують «золоте правило», згідно з яким протягом економічного циклу уряд здійснює запозичення виключно на інвестиційні цілі, а не для фінансування поточних видатків, а також «правило стійкості інвестицій», відповідно до якого відношення чистої величини державного боргу до ВВП протягом економічного циклу має бути стабільним та обумовленим.

У Великобританії уряд прагне збалансувати бюджет у 2018–2019 рр. Для досягнення цього у середньостроковій перспективі потрібно:

– поступово скорочувати державні витрати та позики для забезпечення економічної стабільності. Зокрема, передбачається забезпечити щорічний обсяг економії бюджетних коштів в обсязі 1 млрд. фунтів стерлінгів шляхом скорочення фінансування державних установ;

– реформувати пенсійну політику країни через впровадження нової формули, прив'язаної до середньої тривалості життя у Великій Британії. Таким

чином, пенсійний вік буде поступово збільшено до 69 років, що дозволить скоротити державні витрати на 400 млрд. фунтів стерлінгів;

– скоротити бюджетний дефіцит за рахунок забезпечення збалансованої податкової політики. Досягти цю мету планують через посилення контролю за випадками ухилення від сплати податків;

– забезпечити контроль за фінансовою дисципліною за рахунок активізації боротьби з шахрайством та помилками у системах соціальних виплат. Від реалізації цих заходів очікується додатковий прибуток до бюджету обсягом 9 млрд. фунтів стерлінгів протягом наступних п'яти років [2, с. 734].

На нашу думку, вивчення зарубіжного досвіду управління бюджетним дефіцитом є важливим, оскільки його адаптація для українських реалій може сприяти підвищенню ефективності цього процесу. Для усунення бюджетного дефіциту необхідно його фінансування. Варто відзначити, що фінансування дефіциту державного бюджету може призвести до таких негативних наслідків, як: зниження інвестиційної активності при загальному збільшенні податкового навантаження; інфляція, при зловживанні таким джерелом отримання додаткових доходів бюджету як емісія; зменшення майбутніх доходів держави, якщо для покриття дефіциту використовується продаж державних активів; державний борг, який утворюється при використанні запозичень без своєчасного їх погашення.

Отже, система управління дефіцитом бюджету відображає орієнтованість державної бюджетної політики, визначає інвестиційну привабливість держави і якість життя громадян тієї чи іншої країни. Основним завданням держави стає вибір оптимального рівня дефіциту бюджету, який дозволить зберегти баланс розподілу ризиків і не допустити перевищення граничних значень, які повинні бути визначені на підставі аналізу економічного потенціалу кожної держави. У рамках Європейського союзу існує обмеження на обсяг дефіциту бюджету в розмірі 1%, що є унікальним випадком у світовій практиці законодавчого обмеження на наднаціональному рівні, який дає орієнтир для країн-учасниць. Тим не менш, таке обмеження не можна вважати універсальним, так як економічний потенціал держав ЄС різний і якщо Франція може дозволити собі знизити обсяг дефіциту до 1%, то для Словаччини або Чорногорії подібну дію буде соціально дестабілізуючим чинником.

ЄС планує пом'якшити тиск на країни з приводу бюджетного дефіциту, що, швидше за все, надасть Франції, Італії та іншим країнам більше часу, щоб привести свої державні фінанси у відповідність з правилами Європи. Комісія заявила, що вона дозволяє країнам відійти від попередніх зобов'язань щодо скорочення дефіциту, якщо вони приймуть «структурні реформи», такі, як зміни трудових правил, які спрощують процедуру найму і звільнення працівників.

В даний час державна політика США спрямована на збільшення бюджетних витрат і використання різних податкових пільг, що підтримує попит, в першу чергу, споживчий. Також ефективними заходами з'явилися викуп ФРС проблемних активів банків і зниження процентних ставок. Для зменшення дефіциту державного бюджету використовуються державні та інші облігації, що є фінансовими інструментами фондових бірж. Значне зростання розмірів державного боргу активізує випуск урядом цінних паперів.

Список використаних джерел:

1. Мацедонська Н.В. Зарубіжний досвід управління бюджетним дефіцитом [Електронний ресурс] / Н.В. Мацедонська // Глобальні та національні проблеми економіки. – 2015. – січ. (Вип. 3). – С. 732-735.
2. Нечаюк І.Б. Шляхи подолання негативних наслідків бюджетного дефіциту в державі / І.Б. Нечаюк // Економічний форум. – 2014. – № 1. – С. 209-213.
3. Тімошенко Н.М. Ринок державних цінних паперів у системі управління дефіцитом бюджету. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.vestnik-econom.mgu.od.ua/journal/2016/20-2016/23.pdf>

ОСНОВНІ ЗАСАДИ АДМІНІСТРУВАННЯ ПОДАТКУ НА НЕРУХОМЕ МАЙНО ВІДМІННЕ, ВІД ЗЕМЕЛЬНОЇ ДІЛЯНКИ: ПОДАТКОВІ НОВАЦІЇ – 2017

Лісовська Наталія Василівна

викладач I кваліфікаційної категорії

Відокремленого підрозділу

Національного університету біоресурсів і природокористування України

«Ірпінський економічний коледж»

Чайка Лілія Василівна

викладач вищої кваліфікаційної категорії

Відокремленого підрозділу

Національного університету біоресурсів і природокористування України

«Ірпінський економічний коледж»

Податок на нерухомість – ефективний інструмент для забезпечення стабільних надходжень до бюджету. Тому майновий податок має бути застосований як доповнення до прибуткового оподаткування й тільки як інструмент повнішого стягнення податків, а не як фінансовий важіль, спрямований проти формування власності та власника [1, с. 50].

В Україні податок на нерухоме майно, відмінне від земельної ділянки є досить «молодим», порівняно з іншими країнами світу, тому ряд важливих питань, пов'язаних з цим податком залишаються не визначеними і потребують уточнення.

Проблемам оподаткування нерухомого майна присвячені праці таких вітчизняних учених-економістів, як В. Андрущенко, О. Буряка, О. Гриценка, О. Кириленка, В. Кравченка, В. Павлова, А. Соколовської, В. Суторміної, В. Федосова. Ці вчені досліджують роль майнового оподаткування як складової різних типів податкових систем. Проте, незважаючи на високий рівень сучасних наукових досліджень, в економічній літературі недостатньо розкрито сутність правового регулювання оподаткування майна, проблеми формування механізму оподаткування нерухомості та напрями його вдосконалення в контексті адаптації податкової системи до світового досвіду.

З 1 січня 2014 року Україні вперше набула чинності раніше відкладена законодавча норма Податкового кодексу про обов'язкове оподаткування нерухомого майна, відмінного від земельної ділянки [2]. Переваги використання цього податку полягають у стабільності надходжень, на відміну

від ПДВ та прибуткових податків, а також його зручно застосовувати саме на місцевому рівні, адже нерухоме майно неможливо перемістити в інше місце та ухилитися від сплати до місцевого бюджету.

Відтоді податок на нерухомість зазнав кардинальних змін, основна з яких полягає в оподаткуванні всіх видів нерухомості – як житлової, так і нежитлової, що значно розширює коло потенційних платників податку.

Багато суперечок точилося довкола податку на нерухомість, відмінного від земельної ділянки протягом цих років.

Таким чином, з 01 січня 2017 року набрав чинності Закон України від 20 грудня 2016 року № 1791-VIII «Про внесення змін до Податкового кодексу України та деяких законодавчих актів України щодо забезпечення збалансованості бюджетних надходжень у 2017 році». Відтак, податок на нерухоме майно, відмінне від земельної ділянки, як і раніше сплачують фізичні та юридичні особи, в тому числі нерезиденти, які є власниками об'єктів житлової та/або нежитлової нерухомості.

Законом внесено зміни у частині адміністрування податку на нерухоме майно, відмінне від земельної ділянки, зокрема: – розширено перелік об'єктів житлової та/або нежитлової нерухомості, які не є об'єктом оподаткування:

- додано об'єкти нежитлової нерухомості державних та комунальних дитячих санаторно-курортних закладів та закладів оздоровлення та відпочинку дітей, які знаходяться на балансі підприємств, установ та організацій, які є неприбутковими і внесені контролюючим органом до Реєстру неприбуткових установ та організацій;

- об'єкти нежитлової нерухомості державних та комунальних центрів олімпійської підготовки, шкіл вищої спортивної майстерності, центрів фізичного здоров'я населення, центрів з розвитку фізичної культури і спорту інвалідів, дитячо-юнацьких спортивних шкіл, а також центрів олімпійської підготовки. У разі виключення таких установ та організацій з Реєстру неприбуткових установ та організацій декларація подається платником податку протягом 30 календарних днів з дня виключення, а податок сплачується починаючи з місяця, наступного за місяцем, в якому відбулося виключення з Реєстру неприбуткових установ та організацій;

- об'єкти нежитлової нерухомості баз олімпійської та паралімпійської підготовки. Перелік таких баз має затвердити Кабінет Міністрів України;

- об'єкти житлової нерухомості, які належать багатодітним або прийомним сім'ям, у яких виховується п'ять та більше дітей;

- не є об'єктом оподаткування податком на нерухоме майно об'єкти житлової та нежитлової нерухомості, що розташовані на території населених пунктів на тимчасово окупованій території та/або території населених пунктів, що розташовані на лінії зіткнення, які перебувають у власності фізичних або юридичних осіб, у період з 14 квітня 2014 року та до закінчення завершення АТО [3].

База оподаткування податком не змінилась: загальна площа об'єкта житлової та нежитлової нерухомості, в тому числі його часток.

Ставки встановлюються за рішенням сільської, селищної, міської ради або ради об'єднаних територіальних громад. Згідно внесених змін ставка оподаткування встановлюється у розмірі, що не перевищує 1,5% розміру мінімальної заробітної плати, встановленої законом на 1 січня (48 грн.) за

1 кв. метр бази оподаткування, порівняно з 2016 роком – не більше 3%. або 41,34 грн.).

Крім того, збережено норму щодо сплати додаткових 25000 гривень на рік власниками житлової нерухомості, загальна площа якої перевищує 300 квадратних метрів (для квартири) та/або 500 квадратних метрів (для будинку), за кожен із вказаних об'єктів житлової нерухомості (його частку).

Пільги зі сплати податку на нерухомість залишились на рівні минулого року: база оподаткування зменшується:

а) для квартири/квартир незалежно від їх кількості – на 60 кв. метрів;

б) для житлового будинку/будинків незалежно від їх кількості – на 120 кв. метрів;

в) для різних типів об'єктів житлової нерухомості, в тому числі їх часток (у разі одночасного перебування у власності платника податку квартири/квартир та житлового будинку/будинків, у тому числі їх часток), – на 180 кв. метрів. Таке зменшення надається один раз за кожний податковий (звітний) рік.

Пільги встановлюють сільські, селищні, міські ради та ради об'єднаних територіальних громад. Пільги з податку, що сплачується на відповідній території з об'єктів житлової та нежитлової нерухомості, для фізичних осіб визначаються виходячи з їх майнового стану та рівня доходів. Пільги з податку, що сплачується на відповідній території з об'єктів нежитлової нерухомості, встановлюються залежно від майна, яке є об'єктом оподаткування.

Водночас з 1 січня 2017 року пільги для фізичних осіб не застосовуються до:

– об'єкта/об'єктів оподаткування, якщо площа такого/таких об'єкта/об'єктів перевищує п'ятикратний розмір неоподаткованої площі встановленої підпунктом 266.4.1 (для квартир $60 \times 5 = 300$ кв. м., для будинків $120 \times 5 = 600$ кв. м.; для різних типів $180 \times 5 = 900$ кв. м.);

– об'єкта/об'єктів оподаткування, що використовуються їх власниками з метою одержання доходів (здаються в оренду, лізинг, позичку, використовуються у підприємницькій діяльності [3]).

Щодо до сплати податку на нерухоме майно, відмінне від земельної ділянки у 2017 році. Цього року платники податку – юридичні особи сплачуватимуть податок за житлову та нежитлову нерухомість за 2017 рік. Вони самостійно обчислюють суму податку станом на 1 січня і до 20 лютого 2017 року подають до фіскальних органів за місцезнаходженням об'єкта/об'єктів оподаткування декларацію з розбивкою річної суми рівними частками поквартально. Податок сплачується авансовими внесками щокварталу до 30 числа місяця, що наступає за звітним кварталом.

Платники – фізичні особи у 2017 році сплачуватимуть податок за житлову та нежитлову нерухомість за 2016 рік, відповідно, за ставками та з використанням пільг, які застосовувались при розрахунку податку минулого року.

Проте, як нагадують експерти, спеціально відвідувати фіскальний орган для того, щоб вам нарахували податок, не треба. Податкове повідомлення-рішення про сплату суми податку та відповідні платіжні реквізити надішлють платнику податку за місцем його податкової адреси (місцем реєстрації) до 1 липня 2017 року [3]. У разі, якщо платник податку не погодиться з розрахунком податку або виявить розбіжності в наявній у нього інформації про об'єкт нерухомості, він має звернутися з оригіналами документів на нерухомість до

фіскальних органів. Останні, якщо є підстави, мають провести перерахунок суми податку і надіслати нове податкове повідомлення-рішення.

Отже, термін сплати податку фізичними особами – протягом 60 днів з дня вручення податкового повідомлення-рішення.

Таким чином, податок на нерухоме майно, відмінне від земельної ділянки в Україні є основою дохідної частини місцевих бюджетів. Разом з тим, питання оподаткування нерухомості є актуальними та суспільно важливими. Тому він потребує удосконалення, оскільки те, що базою оподаткування є площа, а не вартість нерухомості є значним недоліком.

Список використаних джерел:

1. Дахно О. М. Проблеми та перспективи запровадження в Україні податку на нерухомість / О.М. Дахно, С.Б. Манжос // ПолтНТУ – Економіка і регіон № 4(31). – 2013. С.49-53.

2. Податковий кодекс України від 2 грудня 2010 року №2755-VI зі змінами та доповненнями від 24.09.2015 року.

3. Закон України від 20 грудня 2016 року № 1791-VIII «Про внесення змін до Податкового кодексу України та деяких законодавчих актів України щодо забезпечення збалансованості бюджетних надходжень у 2017 році».

4. Державна фіскальна служба України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://sfs.gov.ua/data/files/39507.pdf>.

ВПЛИВ ПОДАТКОВОГО РЕГУЛЮВАННЯ НА ЕКОНОМІЧНИЙ РОЗВИТОК

Рубан Максим Олександрович

аспірант кафедри фінансів

Київського національного торговельно-економічного університету

Науковий пошук у сфері оцінки впливу податкового регулювання на процеси розвитку економіки охоплює питання як визначення впливу податкового навантаження, яке найчастіше виражають показником співвідношення податкових надходжень до валового внутрішнього продукту; та оцінки взаємозв'язку структури податкових надходжень із довгостроковою компонентною економічного зростання. Податкова система країни формується із урахуванням певних принципів, порушення яких призводить до деформації організаційної структури управління податками, зниження дієвості контролю за їх справлянням, виконання податковими органами не властивих їм функцій, що в результаті може викликати різке скорочення надходжень податків до дохідної частини бюджету. Важливим є врахування інституційних особливостей моделі соціально-економічного розвитку країни при удосконаленні податкової системи.

Значна кількість наукових праць присвячена питанню визначення взаємозв'язку між економічною динамікою та рівнем податкового навантаження. Проте, переконливого та збалансованого висновку результати дослідження не принесли. Загальний рівень податкового навантаження є фактором, який визначає передумови забезпечення економічного зростання та

обсяг надходжень до бюджету. Підтвердженням даної тези є висновки проведених досліджень американським економістом Артуром Лаффером, в тому числі, які представлені в межах його податкової кривої. Про необхідність зниження податкового навантаження вказують представники ліберальної економічної школи. Їхня позиція ґрунтується на тому, що високий рівень оподаткування негативно позначається на розвитку виробництва. Цілком очевидно, що надлишкове податкове навантаження стримує підприємницьку активність і позбавляє підприємства фінансових ресурсів, які вони могли б вкласти у виробництво, а також впливає на розміри тіньової економіки.

Разом з тим, Естерлі та Ребело застосували різні підходи до оцінки граничних податкових ставок задля визначення взаємозв'язку із показниками економічного зростання. Проте, за винятком одного випадку достатнього рівня кореляції знайдено не було, що дозволило їм зробити висновок щодо крихкості даного взаємозв'язку [2]. Левайн та Рене також не знайшли сильного взаємозв'язку між показниками податкових надходжень у валовому внутрішньому продукті та темпами росту реального ВВП із використанням методів економіко-математичного моделювання із значною вибіркою країн [3].

Достатньо цікавою є позиція Віто Танзі який зробив висновок, що існує позитивний взаємозв'язок між показниками податкового навантаження та реального валового внутрішнього продукту. Один із його аргументів на підтвердження даної гіпотези полягає у тому, що економічний розвиток посилює попит на здійснення державних видатків, а це обумовлює потребу в зростанні податкових надходжень, зважаючи на доволі негативний вплив надмірного обсягу бюджетного дефіциту. При чому, науковець наголошує на тому що зв'язок між економічним зростанням та податковим навантаженням є одностороннім, відповідних висновків щодо розміру податкового навантаження на темпи економічного розвитку ним встановлено не було [4]. Варто відзначити схожість результатів згаданого дослідження із гіпотезою Адольфа Вагнера: з ростом рівня доходів у домогосподарств зростає відносна цінність споживання суспільних благ по відношенню до приватних. Таким чином, із подальшим розвитком соціально-економічних відносин частка держави в економіці зазвичай зростає. Цьому додатково сприяють реалізація інтересів органів державної влади і формування інститутів, що дозволяють справляти більший обсяг податкових надходжень до державного бюджету.

Оподаткування є складовою ендогенної моделі економічного розвитку так як інструменти податкової політики здійснюють важливий вплив на детермінанти його забезпечення, таких як рівень інвестиційної активності підприємств, ступінь розвитку сектору наукових досліджень та освіти. З огляду на положення економічної теорії рівень економічного розвитку можна відобразити наступним чином:

$$g_y = f(a_1(t_1), a_2(t_2)) \quad (1),$$

де:

a_1 і a_2 – види економічної діяльності, які здійснюють вплив на економічний розвиток – сфера освіти та наукових досліджень;

t_1 і t_2 – податки, приміром податок на доходи фізичних осіб та податок на прибуток підприємств.

Враховуючи вищевикладене вплив податків на економічний розвиток можна відобразити за допомогою наступної формули:

$$\frac{dg_y}{dt_i} = \frac{\partial g_y}{\partial a_i} * \frac{da_i}{dt_i} \quad (2)$$

Таким чином, можна констатувати, що податки впливають як на показники розвитку активності в представлених галузях так і на темпи економічного зростання в цілому. Проте, слід констатувати, що структура податкової системи, яка для кожної групи країн є різною визначатиме ступінь впливу податків на розвиток економічних відносин.

Слід зазначити, що за умови фінансової рецесії все більшої актуальності набуло питання забезпечення макроекономічної стабільності та стійкості системи державних фінансів без зниження потенціалу економічного росту в середній та довгостроковій перспективі. З наявного переліку інструментів податкового регулювання для досягнення поставлених перед державними інститутами фіскальних цілей удосконалення структури податкових надходжень є найбільш оптимальним для застосування в сучасних умовах. Крім того, загальний рівень податкового навантаження відображає суспільний вибір розміру показника частки валового внутрішнього продукту, що перерозподіляється через публічні фінанси, а структура податків є інструментом імплементації даного вибору. Органи влади за допомогою використання наведеного інструменту можуть забезпечити бажаний рівень надання суспільних послуг та знизити вплив негативних факторів податку на економічні процеси.

Структуру податкових надходжень можна характеризувати як а) з позиції окремо взятих податків – податку на додану вартість, податку на прибуток, податку на доходи фізичних осіб, акцизного податку, мита тощо; б) класифікації Організації країн економічного співробітництва (ОЕСР) – податки на доходи і прибуток (податок на доходи фізичних осіб, податок на прибуток підприємств, єдиний соціальний внесок), податки на споживання (податок на додану вартість, акцизний податок, ввізне та вивізне мито), майнові податки; в) розподілу податків на прямі та непрямі; г) поділу податків на робочу силу (податок на доходи фізичних осіб, військовий збір, єдиний соціальний внесок), податок на капітал (податок на прибуток підприємств, податок на нерухоме майно, податки на фінансові транзакції), податки на споживання; д) *distortionaly taxation* – податки які впливають на економічне зростання шляхом обмеження можливостей прийняття рішень економічними агентами щодо заощадження та інвестування. До цієї категорії належать податок на доходи фізичних осіб, єдиний соціальний внесок, податок на прибуток підприємств та майнові податки. Інші податки відносять до *non distortionaly taxation* – тобто до податків, які прямо не впливають на рішення економічних агентів щодо введення їх діяльності.

Класична модель оподаткування за класифікацією ОЕСР передбачає, що в країнах із розвинутою економікою в загальній структурі податкових надходжень мають переважати надходження від податків на доходи і прибуток в порівнянні з надходженнями від податків на споживання. Разом з тим, емпіричний досвід свідчить що «оптимальна» модель структури оподаткування

адаптується до різних стадій економічного розвитку та не є універсальною. Наприклад, податки на споживання переважають в структурі бюджетних надходжень в таких розвинутих країнах Європейського Союзу як Австрія, Франція, Чехія, а також ряду країн які належать до групи країн, що розвиваються – Польща, Литва, Естонія, Латвія, Болгарія, Словаччина, Угорщина.

Податки на робочу силу та капітал впливають на попит і пропозицію факторів виробництва на відповідних національних ринках та на їх міграцію між країнами. Тому аналіз розподілу податкового навантаження дає змогу оцінити вплив податків на економічне зростання та позиції вітчизняної податкової системи з огляду на конкуренцію залучення іноземних інвестицій. У зв'язку з цим за умов глобалізації економіки та посилення руху основних факторів виробництва, в тому числі капіталу, робочої сили та технологій оцінка рівня податкового навантаження на працю, капітал і споживання здійснюється за допомогою показника ефективних (імпліцитних) податкових ставок.

Список використаних джерел:

1. Соколовська А.М. Фіскальна політика в Україні та її макроекономічні наслідки / А.М. Соколовська // Фінанси України. – 2014. – № 11. – С. 17-32.
2. Easterly W. and S. Rebello Marginal income tax rates and economic growth in developing countries // European Economic Review. – vol. 37. – p. 409-417.
3. Levine R. and Renelt D. A sensitivity analysis of cross-country growth regressions // American Economic Review. – 2002. – vol. 82. – p. 942-946.
4. Tanzi V. Fiscal policies in economies in transition / V. Tanzi. – Washington DC : International Monetary Fund, 2004 – 359 p.

АДАПТАЦІЯ МЕЖДУНАРОДНОГО ОПЫТА ФИНАНСОВОГО УКРЕПЛЕНИЯ ТЕРРИТОРИАЛЬНЫХ ОБЩИН В УКРАИНЕ

Сорговицька Яна Геннадієвна

*аспірантка кафедри економіки і планування бізнеса
Одеського національного економічного університета*

Процесс евроинтеграции требует от Украины быстрых и позитивных изменений в социально-экономическом развитии для преодоления ощутимой разницы в экономическом развитии с другими странами Европейского союза. На сегодняшний день является актуальным применение международного опыта в процессе финансового укрепления территориальных общин, что позволит каждой административно-территориальной единице в полном объеме выполнять возложенные на нее функции.

С целью стимулирования местной власти к проявлению собственных инициатив к решению проблем формирования бюджетных ресурсов, или по эффективному их использованию необходимо: – полное обеспечения финансовыми ресурсами бюджетов (речь идет о формировании достаточной базы собственных и закрепленных доходов бюджета); – отказ от метода «уравниловки» финансовых возможностей территорий; – закрепление четко

определенного перечня полномочий за государственной властью и каждым уровнем местной власти [1, с. 85].

Проанализировав зарубежный опыт финансового укрепления территориальных общин, можно сделать вывод, что проблема дефицита финансовых ресурсов в бюджетах местных органов самоуправления, частично можно решить за счет укрупнения административно-территориальных единиц, является весьма актуальным для Украины так как, Украинская административно-территориальная система характеризуется высокой степенью раздробленности. Опыт таких стран как: Латвии, Эстонии, Литвы, Польши, Словакии, Венгрии, является весьма полезным для Украины, которая делает первые шаги в децентрализации. Все выше указание страны, как и Украина до начала процесса реформирования имели двухуровневую систему местного управления, которую унаследовали от СССР.

Анализируя опыт Европейских стран, следует отметить, что проведение финансовой децентрализации и объединения территориальных общин не всегда приводило к положительным результатам. Одним из негативных последствий такого объединения является чрезмерное укрупнение территориальных общин, ведет к ухудшению качества предоставления общественных услуг населению, из-за большой удаленности потребителя услуг от органов местного самоуправления, а также из-за увеличения количества потребителей.

В результате реформирования административно-территориального устройства в начале 1970 годов на территориях Центральной и Восточной Европы происходили массовые процессы укрупнения общин: в Польше почти в 2 раза, Венгрии – 2,2 раза, Чехословакии – 2,8 раза. Вначале 1990-х в большинстве этих стран произошли обратные процессы – измельчение территориальных единиц, как залог демократизации. В Венгрии количество муниципалитетов резко возросло в 2,3 раза, в Чехии – почти на 50%, а количество словацких муниципалитетов выросла более чем на 20% [2].

В течение нескольких последних лет в Украине наблюдается прогресс в сфере государственного регулирования и стимулирования регионального развития, подтверждением этого является принятие ряда законодательных актов, а именно: Закон Украины «Об основах государственной региональной политики» [3], Закон Украины «О добровольном объединении территориальных общин» [4], Постановление КМУ «Об утверждении Методики формирования самодостаточных территориальных общин» [5].

Указание выше законодательные акты, приняты с целью создать механизм воздействия органов государственной власти на социально-экономическое развитие регионов, сбалансированного развития Украины и ее регионов, обеспечение их социальной и экономической единства, повышение уровня жизни населения, стимулировать развитие конкурентных территориальных общин.

Главной проблемой, с которой сталкивается Украина это стимулирование территориальных общин к объединению, так как в Методике формирования самодостаточных территориальных общин [5] четко не прописано объемы государственной помощи и продолжительность государственной поддержки. С этой проблемой сталкивались все Европейские государства в процессе объединения. Ярким примером эффективной государственной политики в процессе стимулирования к консолидации малых муниципалитетов проводит

Эстония, а именно: – каждая единица получает 50 евро на человека; – минимальный фонд на новую объединения единицу составляет 150 тыс. евро, а максимальный – 400 тыс. евро; – размер фонда рассчитывается исходя из количества населения в подчинении единицы, участвует в объединении, и суммируется в качестве гранта для новой единицы; – грант на объединение выплачивается в конце года, в котором было завершено объединение; – бывшие мэры получают компенсацию, если их увольняют после объединения; – новая единица местного самоуправления может свободно распоряжаться этим грантом; – если совокупный государственный грант для новой объединенной единицы меньше, чем был для этих единиц отдельно, разницу компенсируют в течение 4-х лет [6, с. 12].

Несмотря на положительные результаты в процессе реформирования местного самоуправления объединения территориальных общин в Эстонии продолжается до сих пор. В процессе исследования Европейского опыта объединения территориальных общин также следует отметить о статистической системе NUTS – «Номенклатура территориальных единиц для статистических целей».

Каждый уровень NUTS определяет минимальное и максимальное количество населения для соответствующего NUTS региона:

NUTS I – от 3000000 до 7000000;

NUTS II – от 800 000 до 3000000;

NUTS III – от 150 000 до 800 000 [7, с. 6-7].

Согласно выше представленной методике регионы ЕС были сгруппированы в соответствие с системой NUTS, что позволило систематизировать развитие всех регионов страны Европейского Союза и представить их четкую иерархию. В процессе евроинтеграции Украины должна учитывать зарубежный опыт в объединении территориальных общин и внедрение стандартов NUTS.

Исходя из выше представленного материала, можно сделать следующие выводы: – анализ зарубежного опыта реформирования административно территориального устройства путем укрупнения и объединения территорий показал, что во всех странах этот процесс проходил в значительной степени принудительно; – в процессе укрупнения территорий неизбежно процесс ликвидации некоторых уровней государственной власти, а прежде всего, ликвидация областных государственных администраций, но этот шаг необходимо делать взвешенно, ликвидация любого звена государственной власти может привести к ухудшению процесса планирования и координации органов власти; – процесс децентрализации власти должно происходить параллельно с процессом децентрализации бюджетной системы, результатом которой должно быть появление финансово самостоятельных территориальных общин. В случае если не проводить процесс финансовой децентрализации в этом случае необходимо решать эту проблему путем прямых трансфертов из государственного бюджета.

Создания и функционирования экономически самостоятельных территориальных общин является одним из условий равномерного и стабильного развития национальной экономики государства. На данный момент Украина делает первые шаги на пути объединения территориальных общин и перестройки механизмов функционирования местного самоуправления. Применение опыта стран Восточной и Центральной Европы в Украине является

весьма актуальним, но внедряя европейский опыт необходимо учитывать в первую очередь интересы населения, как основного потребителя общественных услуг, создание комфортных условий для проживания населения, несмотря на размеры административно-территориальной единицы.

Список использованных источников:

1. Волохова І.С. Міжбюджетні відносини в Україні: сучасний стан та перспективи розвитку. – Одеса: Атлант, 2010. – С. 234.
2. Бодрова І.І. Європейський досвід удосконалення адміністративно-територіального устрою. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://cau.in.ua/ua/activities/analytics/id/jevrolejskij-dosvid-udoskonalennja-administrativno-teritiriialnog-481/>.
3. Про засади державної регіональної політики. Верховна Рада України; Закон від 05.02.2015 № 156-VIII. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/156-19>.
4. Про добровільне об'єднання територіальних громад: Закон України № 157-VIII від 05.02.2015. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/157-19>.
5. Про затвердження Методики формування спроможних територіальних громад: Постанова КМУ № 214 від 08.04.2015. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/214-2015-%D0%BF>.
6. Ткачук А.Ф. Естонія: місцеве самоврядування. Робочі записки / Анатолій Ткачук. – К.: ІКЦ «Легальний статус», 2014. – 48 с.
7. Regions in the European Union. Nomenclature of territorial units for statistics NUTS 2013/EU-28. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://ec.europa.eu/eurostat/documents/3859598/6948381/KS-GQ-14-006-EN-N.pdf/b9ba3339-b121-4775-9991-d88e807628e3>.

НАПРЯМ 12. МАТЕМАТИЧНІ МЕТОДИ, МОДЕЛІ ТА ІНФОРМАЦІЙНІ ТЕХНОЛОГІЇ В ЕКОНОМІЦІ

КЛАСИФІКАЦІЯ ТА ВИМОГИ ДО СПЕЦІАЛІЗОВАНОГО ПРОГРАМНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ФОРМУВАННЯ ТА ПОДАННЯ ЗВІТНОСТІ

Волинець Віктор Іванович

*кандидат технічних наук, доцент,
доцент кафедри бухгалтерського обліку і аудиту
Вінницького навчально-наукового інституту економіки
Тернопільського національного економічного університету*

Одним з шляхів удосконалення процесу формування та подання звітності є застосування спеціалізованого програмного забезпечення формування та подання звітності (СПЗ ФПЗ), призначеного для автоматизації формування звітності та подання звітності в електронному вигляді, застосування якого дозволяє підвищити якість та достовірність звітності, оперативність та ефективність процесу формування та подання звітності.

Застосування спеціалізованого програмного забезпечення формування та подання звітності передбачає етап вибору певного програмного забезпечення серед існуючого програмного забезпечення за результатами його порівняльного аналізу. Надати систематизовану характеристику та здійснити обґрунтований вибір спеціалізованого програмного забезпечення формування та подання звітності можна лише на підставі його класифікації та систематизованих вимог до нього.

Теоретичні основи та практичні аспекти формування та подання звітності в електронному вигляді були розглянуті в працях таких авторів як Мельник Т. [1], Мельник П.В., Новицький А.М., Долгий О.А., Ріппа С.П. [2]. Питанням проблем, особливостей, переваг та недоліків впровадження електронної звітності присвячені праці таких авторів як Очеретько Л.М. [3], Гудзенко Н.М. [4], Мельничук О. [5], Шендригоренко М. [6], Волот О.І. [7], Рубейкін В.А. [8]. Огляд можливостей програмного забезпечення формування та подання звітності наведено в працях таких авторів як Сараєва А. [9] та Савко І. [10]. Однак, в наведених працях не досліджувались питання класифікації та систематизації вимог до програмного забезпечення формування та подання звітності.

Метою дослідження є розробка класифікації спеціалізованого програмного забезпечення формування та подання звітності та формування систематизованих вимог до нього.

Для розробки класифікації та систематизації вимог до СПЗ ФПЗ необхідно перш за все визначити його функціональні, технічні, ергономічні та комерційні можливості.

Враховуючи функціональні та технічні можливості СПЗ ФПЗ, можна запропонувати таку класифікацію СПЗ ФПЗ:

– за функціональним призначенням СПЗ ФПЗ поділяють на програмне забезпечення основного призначення – для формування та подання звітності та розширеного призначення – для формування та подання звітності, електронного документообігу, виконання інших функцій;

– за складом суб'єктів звітності СПЗ ФПЗ поділяють на програмне забезпечення для окремих та різних суб'єктів звітності, якими можуть бути фізичні особи, фізичні особи-підприємці та юридичні особи (державні установи, комерційні та неприбуткові підприємства й організації, інші);

– за складом отримувачів звітності СПЗ ФПЗ поділяють на програмне забезпечення для окремих та різних отримувачів звітності, якими можуть бути Державна фіскальна служба України, Державна служба статистики України, Фонд соціального страхування України, Державна служба зайнятості України, Пенсійний фонд України, різні міністерства та відомства;

– за складом звітності СПЗ ФПЗ поділяють на програмне забезпечення для формування та подання обмеженої (невеликого або середнього складу звітів) та повної (великого складу звітів) звітності;

– за складом підтримуваних електронних цифрових підписів СПЗ ФПЗ поділяють на програмне забезпечення для ЕЦП окремих та багатьох АЦСК, до яких належать АЦСК Інформаційно-довідкового департаменту Державної фіскальної служби України, АЦСК органів юстиції України, АЦСК ТОВ «Центр сертифікації ключів «Україна», АЦСК ПрАТ «Інфраструктура відкритих ключів», АЦСК ТОВ «Ключові системи», АЦСК державного підприємства «Українські спеціальні системи», АЦСК «Masterkey» ТОВ «Арт-майстер», АЦСК державного підприємства «Головний інформаційно-обчислювальний центр Державної адміністрації залізничного транспорту України», АЦСК ринку електричної енергії та інші;

– за підтримкою імпорту-експорту звітності з/в зовнішні файли СПЗ ФПЗ поділяють на програмне забезпечення без підтримки та з підтримкою імпорту-експорту звітності;

– за інтеграцією з обліковими програмами СПЗ ФПЗ поділяють на програмне забезпечення без інтеграції та з інтеграцією з обліковими програмами, яка реалізується або шляхом формування звітності в облікових програмах та передавання її в СПЗ ФПЗ, або шляхом безпосереднього формування звітності в СПЗ ФПЗ на підставі даних облікових програм;

– за способом використання ПЗ ФПЗ поділяють на програмне забезпечення автономного та Web-сервісного використання, яке встановлюється на комп'ютерах користувачів та серверах розробників відповідно;

– за підтримкою багатокористувацького режиму роботи СПЗ ФПЗ поділяють на однокористувацьке (локальне) та багатокористувацьке (мережеве: клієнт-серверне або термінальне) програмне забезпечення, яке підтримує одночасну роботу з інформаційною базою СПЗ ФПЗ лише одного або багатьох користувачів.

Враховуючи функціональні, технічні, ергономічні та комерційні можливості СПЗ ФПЗ, вимоги до СПЗ ФПЗ включають:

1. Функціональні вимоги:

- функціональне призначення;
- склад суб'єктів звітності;
- склад отримувачів звітності;

- склад звітності.
- 2. Технічні вимоги:
 - склад підтримуваних електронних цифрових підписів;
 - підтримка імпорту-експорту звітності;
 - інтеграція з обліковими програмами;
 - спосіб використання;
 - підтримка багатокористувацького режиму роботи.
- 3. Ергономічні вимоги:
 - полегшення роботи користувачів;
 - зручність роботи користувачів;
 - надійність та захист роботи користувачів.
- 4. Комерційні вимоги:
 - супровід програмного забезпечення;
 - вартість програмного забезпечення.

Таким чином, на підставі визначення функціональних, технічних, ергономічних та комерційних можливостей сучасного програмного забезпечення формування та подання звітності, розроблено його класифікацію за різними ознаками та сформовано систематизовані вимоги до нього. В якості ознак класифікації вибрано функціональні та технічні ознаки, в якості вимог сформовано функціональні, технічні, ергономічні та комерційні вимоги. На підставі розробленої класифікації та сформованих систематизованих вимог можна надати систематизовану характеристику та здійснити обґрунтований вибір спеціалізованого програмного забезпечення формування та подання звітності.

Список використаних джерел:

1. Мельник Т. Податкова звітність в електронному вигляді: теорія та практика / Т. Мельник // Бухгалтерський облік і аудит. – 2008. – № 10. – С. 43-47.
2. Електронне оподаткування: сутність та перспективи застосування : [монографія] / П.В. Мельник, А.М. Новицький, О.А. Долгий, С.П. Ріппа та ін. ; за заг. ред. П.В. Мельника. – Ірпінь : Національний університет ДПС України, 2010. – 332 с.
3. Очеретько Л.М. Проблеми впровадження електронної звітності підприємств / Л.М. Очеретько, А.С. Козицький // Економічний простір. – 2010. – № 38. – С. 126–132.
4. Гудзенко Н.М. Переваги та недоліки впровадження електронної звітності / Н.М. Гудзенко // Збірник наукових праць Таврійського державного агротехнологічного університету (економічні науки). – 2014. – № 2(26). – С. 57-60.
5. Мельничук О. Подання звітності в електронному вигляді: переваги та недоліки / О. Мельничук // Економічний дискурс : міжнародний збірник наукових праць. Випуск 2 (м. Кам'янець-Подільський). – Тернопіль : Крок. – 2014. – С. 297-300.
6. Шендригоренко М. Подання звітності в електронному вигляді: переваги та недоліки / М. Шендригоренко, А. Турло // Економічний дискурс : міжнародний збірник наукових праць. Випуск 3 (м. Львів). – Тернопіль : Крок. – 2014. – С. 174-177.
7. Волот О.І. Впровадження електронної податкової звітності в Україні: переваги та недоліки / О.І. Волот, А.М. Гордієнко // Проблеми і перспективи економіки та управління. – 2015. – № 3(3). – С. 313-316.
8. Рубейкін В.А. Подання електронної звітності в Україні: переваги та недоліки / В.А. Рубейкін // Агросвіт. – 2015. – № 23. – С. 69-71.
9. Сараева А. Программы для подачи электронной отчетности / А. Сараева // Бухгалтер & Компьютер. – 2013. – № 3(147). – С. 7.

10. Савко И. Какую программу выбрать для сдачи отчетности в электронном виде? [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.buhslugi.com.ua/ru/articles/560-kakuyu-programmu-vybrat-dlya-sdachi-otchetnosti.html>.

МОДЕЛЮВАННЯ ДУОПОЛІЇ ПРОМИСЛОВИХ ПІДПРИЄМСТВ З УРАХУВАННЯМ ЇХ ІННОВАЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

Куруджи Юлія Володимирівна

*асистент кафедри менеджменту, маркетингу і логістики
Одеського національного морського університету*

В даний час у зв'язку з поширенням на практиці концепції ланцюгів поставок виникає безліч проблем, пов'язаних з їх моделюванням, організацією ефективної співпраці з партнерами, конкуренцією між постачальниками сировини, виробниками продукції і логістичними посередниками.

В області дослідження конкурентної боротьби між підприємствами економіко-математичні методи і моделі отримали досить широке поширення. Проблема пошуку рівноваги виробничо-транспортних систем присвячені роботи [1-3]. Однак, як відомо, одним з головних чинників успіху підприємства на ринку є побудова своєї діяльності переважно на основі інноваційного підходу. Моделюванню інноваційних процесів в даний час приділяється достатньо уваги (див., наприклад, роботи [4-5]), проте проблема оптимізації інноваційної стратегії окремих підприємств з урахуванням їх виробничої діяльності та транспортування продукції в пункти споживання є менш вивченою. Певним винятком можна вважати роботу [6], в якій запропоновано методичний підхід для оптимізації планів випуску і перевезення продукції, що враховує інноваційну діяльність підприємств-виробників.

Тому інтерес представляє вивчення економіко-математичних моделей конкуренції, які були б синтезом інноваційної політики підприємств і логістичної концепції управління.

Припустимо, що на ринку діють два підприємства, які виробляють однакові товари K найменувань, використовують одні й ті ж ресурси R видів і доставляють свою продукцію в M пунктів споживання. Нехай завод з номером i , $i = 1, 2$ для виробництва однієї одиниці товару k -го виду ($k = 1, 2, \dots, K$) використовує $a_{rk}^{(i)}$ одиниць ресурсу виду, який є в запасі в кількості $b_r^{(i)}$, $r = 1, 2, \dots, R$. Вироблена продукція надходить на склад підприємства, звідки вона повинна бути доставлена в M пунктів призначення. Попит на товар виду k в пункті споживання m позначимо через d_{km} , $d_{km} > 0$. Введемо наступні позначення: $x_k^{(i)}$ – кількість продукції k -го виду, яке i -е підприємство планує для випуску, $y_{km}^{(i)}$ – кількість готової продукції k -го виду, заплановане для доставки в пункт призначення m .

Припустимо, що функція попиту на продукцію має вигляд:

$$p_{km}(y_{km}^{(1)}, y_{km}^{(2)}) = p_{km} - g_{km}(y_{km}^{(1)} + y_{km}^{(2)}), \quad (1)$$

де p_{km} – максимально можлива ціна продукції, g_{km} – параметр, що визначає еластичність попиту. Оскільки функція (1) не може бути негативною, повинні виконуватися умови: $y_{km}^{(1)} + y_{km}^{(2)} \leq p_{km} / g_{km}$.

Обмеження для моделей оптимізації планів виробництва і перевезення продукції стосовно дуополії наступні:

$$\sum_{k=1}^K a_{kr}^{(i)} x_k^{(i)} \leq b_r^{(i)}, \quad r = 1, \dots, R, \quad i = 1, 2, \quad (2)$$

$$y_{km}^{(1)} + y_{km}^{(2)} \leq d_{km}, \quad k = 1, \dots, K, \quad m = 1, \dots, M, \quad (3)$$

$$x_k^{(i)} = \sum_{m=1}^M y_{km}^{(i)}, \quad k = 1, \dots, K, \quad i = 1, 2, \quad (4)$$

$$x_k^{(1)}, x_k^{(2)}, y_{km}^{(1)}, y_{km}^{(2)} \geq 0 \quad \forall k, m. \quad (5)$$

Для врахування інноваційної діяльності підприємств введемо в розгляд величини $v_k^{(i)}$, які будуть відображати розмір інвестицій в реалізацію технологічних новацій на i -му заводі для виробництва продукції виду k . При цьому будемо припускати, що інноваційний проект відноситься тільки до технологічних нововведень на підприємствах, а інноваційний ефект виражається в зменшенні залежності собівартості виробництва і перевезення товару від шуканих обсягів інвестицій, спрямованих на заміну застарілих технологій перевезення новими. Також припустимо, що витрати $s_k^{(i)}(v_k^{(i)})$ на виробництво одиниці продукції k -го виду на підприємстві з номером i є спадними функціями від розміру інвестицій в реалізацію інноваційного проекту.

За допомогою умови (3) можна виключити змінні $x_k^{(1)}, x_k^{(2)}$, тоді отримаємо наступні вирази для прибутку підприємств:

$$\Pi^{(1)} = \sum_{k=1}^K \sum_{m=1}^M [(p_{km} - g_{km}(y_{km}^{(1)} + y_{km}^{(2)}))y_{km}^{(1)}] - \sum_{k=1}^K \left(s_k^{(1)}(v_k^{(1)}) \cdot \sum_{m=1}^M y_{km}^{(1)} \right) - \sum_{k=1}^K v_k^{(1)}. \quad (6)$$

$$\Pi^{(2)} = \sum_{k=1}^K \sum_{m=1}^M [(p_{km} - g_{km}(y_{km}^{(1)} + y_{km}^{(2)}))y_{km}^{(2)}] - \sum_{k=1}^K \left(s_k^{(2)}(v_k^{(2)}) \cdot \sum_{m=1}^M y_{km}^{(2)} \right) - \sum_{k=1}^K v_k^{(2)}. \quad (7)$$

Свій прибуток підприємства-виробники прагнуть максимізувати по змінним $y_{km}^{(1)}, v_k^{(1)}, y_{km}^{(2)}, v_k^{(2)} \geq 0 \quad \forall k, m$.

Обмеження для двох задач оптимізації матимуть вигляд:

$$\sum_{k=1}^K a_{kr}^{(i)} \sum_{m=1}^M y_{km}^{(i)} \leq b_r^{(i)}, \quad r = 1, \dots, R, \quad i = 1, 2, \quad (9)$$

$$y_{km}^{(1)} + y_{km}^{(2)} \leq p_{km} / g_{km}, \quad k = 1, \dots, K, \quad m = 1, \dots, M.$$

Рівноважне в сенсі Курно рішення дуополії буде визначатися за формулами:

$$\begin{aligned}
 y_{km}^{(1)} &= \frac{p_{km} - 2s_k^{(1)}(v_k^{(1)}) + s_k^{(2)}(v_k^{(2)})}{3g_{km}}, \\
 y_{km}^{(2)} &= \frac{p_{km} - 2s_k^{(2)}(v_k^{(2)}) + s_k^{(1)}(v_k^{(1)})}{3g_{km}}, \\
 \sum_{m=1}^M y_{km}^{(i)} &= -1/[s_k^{(i)}(v_k^{(i)})]', \quad i = 1, 2
 \end{aligned}
 \tag{10}$$

при виконанні умов:

$$\begin{aligned}
 \sum_{k=1}^K a_{kr}^{(1)} \sum_{m=1}^M \frac{p_{km} - 2s_k^{(1)}(v_k^{(1)}) + s_k^{(2)}(v_k^{(2)})}{3g_{km}} &\leq b_r^{(1)}, \quad r = 1, \dots, R, \\
 \sum_{k=1}^K a_{kr}^{(2)} \sum_{m=1}^M \frac{p_{km} - 2s_k^{(2)}(v_k^{(2)}) + s_k^{(1)}(v_k^{(1)})}{3g_{km}} &\leq b_r^{(2)}, \quad r = 1, \dots, R.
 \end{aligned}
 \tag{11}$$

При порушенні умов (11) для знаходження рівноважного рішення пари задач слід застосовувати відомі алгоритми [7] з урахуванням того, що виконуються умови Курно для можливих варіацій.

В рамках запропонованого підходу також можна визначити рівноважні в сенсі Стекельберга рішення, коли один або обидва підприємства вважають, що конкурент буде вести себе як дуополіст Курно.

Список використаних джерел:

1. Степанов, Л.В. Моделирование конкуренции в условиях рынка / Л.В. Степанов. – Москва: Академия естествознания, 2009. – 114 с.
2. Мельников С.В. Економіко-математичне моделювання діяльності транспортного підприємства у ринковому середовищі: дис.... канд. екон. наук / С.В. Мельников. – Одеса, 2010. – 179 с.
3. Холоденко А.М. Моделювання цінової конкуренції транспортних підприємств у логістичній системі / А.М. Холоденко // Економіка транспортного процесу: Зб. наук праць. – Харків: ХНАДУ. – 2002. – Вип. 5. – С. 37-41.
4. Павлов А.А. Математические основы управления проектами наукоемких производств / А.А. Павлов, С.К. Чернов, К.В. Кошкин, Е.Б. Мисюра. - Николаев: НУК, 2006. – 208 с.
5. Москвиченко И.М. Применение моделей экономического роста для прогнозирования инновационных процессов / И.М. Москвиченко // Управління проектами та розвиток виробництва: Зб. наук. праць. – 2002. – Вип 2(5). – С. 138-145.
6. Постан М.Я. Динамическая модель оптимизации планов производства и перевозки продукции с учетом инновационной деятельности предприятия / М.Я. Постан, И.М. Москвиченко // Развитие методов управления та господарювання на транспорті: Зб. наук. праць ОНМУ. – 2016. – Вип. 2(55). – С. 127-138.
7. Ермольев Ю.М. Математические методы исследования операций: учебное пособие / Ю.М. Ермольев, И.И. Ляшко, В.С. Михалевич, В.И. Тюптя.- К.: Вища школа, 1979. – 312 с.

НАПРЯМ 13. МАРКЕТИНГ

ОРГАНІЗАЦІЙНІ СТРУКТУРИ ВІДПОВІДАЛЬНІ ЗА РОЗРОБКУ НОВИХ ТОВАРІВ НА РИНКУ FMCG: СУТНІСТЬ ТА ФОРМИ

Джагарян Альона Едуардівна

магістр

Київського національного економічного університету

В умовах переходу до шостого технологічного укладу, при зростанні запитів споживачів та посиленні конкуренції в глобальних масштабах створення нових продуктів стає усе більш вагомим і принциповим фактором успіху в бізнесі для підприємств. Все більшого значення на ринку набувають нові високотехнологічні продукти, але компанії, що працюють у галузі FMCG (fast moving consumer goods у перекладі з англ. – товари швидкого обороту), все рівно залишаються серед лідерів щодо випуску новинок на ринок, здійснюючи при цьому абсолютно незначні вкладення в сферу НДДКР (1-2,5% залежно від регіону) [6; 7]. Окрім того компанії, які функціонують на ринку FMCG, характеризуються також значним товарообігом, великою кількістю позицій в товарному асортименті і низькою, порівняно з іншими галузями, рентабельністю бізнесу.

Водночас важливо констатувати, що створення нового товару – це складний і багаторівневий процес, який вимагає застосування спеціальних знань, досвіду, методів і засобів, адже розробка новинок як відкриває нові можливості, так і водночас є одним з найбільш ризикових процесів, що здійснюються підприємствами. Так, згідно статистики, на світовий ринок щорічно виводиться близько 100 тис. найменувань нових продуктів, з яких лише 2% є справжніми інноваціями, однак комерційного успіху досягають не більше 25% [1, с. 296]. Тобто успішне управління розробкою та подальшим розвитком нового продукту вимагає правильно організованого процесу.

Враховуючи вищевикладене, метою даної статті є узагальнення та теоретичне обґрунтування сутності та форм організаційних структур в контексті їх відповідальності за розробку нових продуктів на ринку FMCG.

На сьогодні існує ряд трактувань і підходів до розуміння поняття «нового продукту». Так, вітчизняний науковець А. Павленко під новим продуктом розуміє передовсім модифікації існуючих продуктів, а не абсолютні зміни [2, с. 86]. У той же час, інший науковець Н. Ілляшенко трактує новий продукт, як продукт, що надійшов на ринок і відрізняється від існуючих товарів схожого призначення якою-небудь зміною споживчих властивостей [3].

З точки зору права у багатьох розвинутих країнах продукт вважається новим тільки протягом певного періоду часу. Наприклад, федеральна торговельна комісія США обмежує використання терміну «новий продукт» шістьма місяцями з моменту початку його регулярного розподілу на ринку. А з точки

зору інноваційного менеджменту новим продуктом може бути створене щось виключно нове або ж покращення вже існуючого продукту [1, с. 293].

Узагальнюючи існуючі наукові підходи до трактування сутності «новий продукт», вважаємо за доцільне поняття інноваційного продукту та нового продукту розглядати як тотожні за змістом. При цьому ми підтримуємо думку ряду науковців, які розрізняють технологічну та продуктову інновацію. Кінцевим результатом продуктової інновації є новий продукт, створений на підставі патентної або іншої тимчасової монополії підприємства. Технологічна інновація поліпшує якість продукту, створює його нову модифікацію. Отже, інноваційний продукт – це новий продукт, з новими перевагами, споживчими властивостями та характеристиками, що здатен по-новому задовольнити потреби споживачів і вироблений за новою технологією.

У сучасній літературі пропонуються різні варіанти побудови процесу розробки нових товарів. Найчастіше виділяють 8 основних етапів: формування ідей, їх відбір, створення концепції товару та її перевірка, розробка стратегії маркетингу, аналіз можливостей виробництва і збуту, проектування товару і запуск його в комерційне виробництво. Ціль кожного етапу – прийняття рішення про доцільність подальшої роботи над новинкою. Це дозволяє знизити ризиковість впровадження нових напрямків діяльності та забезпечує мінімізацію збитків.

На підприємствах традиційно відповідальність за організацію діяльності з розробки новинок покладається на вище керівництво, яке несе ризики успіхів і невдач нового продукту. В такому випадку центральною ланкою управління і координації інноваційного процесу стає організаційна структура, функціонування якої спрямоване на успішну реалізацію проекту зі створення та запровадження на ринку нового продукту. Під поняттям організаційна структура, як правило, розуміють упорядковану сукупність служб, відділів, підрозділів і окремих посадових осіб, що знаходяться у взаємозв'язку та співвідпорядкованості і виконують певні управлінські функції

У науковій літературі всі структури виокремлюють у два види:

– *спеціалізовані* організаційні структури (менеджери з нового товару або відділи з розробки нових товарів),

– *міжфункціональні* структури (комітети по розробці нових товарів або «венчурні команди», які займаються конкретними проектами) [5, с. 514-519].

На сьогодні найбільш розповсюджені організаційні форми організаційних структур узагальнено в таблиці 1.

При цьому ще однією формою впровадження інновацій може бути комерціалізація результатів роботи венчурних підприємств. Рішення про вибір тієї чи іншої організаційної структури обирається залежно від специфіки роботи підприємства, обраної стратегії, конкретних умов, що склалися в даний конкретний момент.

**Організаційні структури, що використовуються
при розробці нових товарів**

| Вид структури | Склад | Сфера діяльності | Переваги | Недоліки |
|--|--|---|---|---|
| Менеджери по продуктах | Працівник організації, що займає відповідну посаду | Управлінням товарними лініями, що вже існують, та розробкою нових товарів | Гарна обізнаність з існуючими товарними лініями, розуміння можливостей їх розширення. | Основна увага приділяється існуючим товарам, не вистачає часу на нові розробки. Недостатньо знань та навиків для розробки новинок |
| Менеджери з нових товарів | Працівник організації, що займає відповідну посаду, знаходиться в підпорядкуванні керівника за групами продуктів | Розробка нових товарів в межах продуктової групи | Професійний підхід до вирішення питань по нових товарах | Часта обмеженість інновацій модифікацією уже існуючих товарів і розширенням асортименту продукції |
| Ради з нових товарів | Топ-менеджмент компанії | Розгляд і відбір пропозицій щодо нових товарів | Відбір найкращих проектів. Прийняття рішень в межах стратегії підприємства | Вище керівництво не завжди має інформацію, достатню для прийняття правильного рішення. Можуть бути відкинуті проривні ідеї |
| Відділ нових товарів | Фахівці та менеджер з широкими повноваженнями по і прямим підпорядкуванні вищому керівництву | Генерування та перевірка ідей, співпраця з дослідним відділом і комерціалізація новинок | Професіоналізм фахівців Широкі можливості для здійснення діяльності | Може існувати тільки в великих компаніях. |
| Венчурні команди щодо нових товарів | Працівники різних відділів компанії, що на період здійснення проекту звільняються від прямих обов'язків | Команда відповідає за розробку деякого конкретного товару чи напрямку діяльності. | Професіоналізм фахівців; Повний цикл розробки і впровадження проекту | Тимчасовість Перешкоджання основній роботі |
| Комітети з розробки нових товарів | Працівники компанії, що збираються з визначеною частотою | Кожен член комітету відповідає за конкретну функцію, а разом вони мають управляти всім процесом створення нового продукту | Повний цикл створення нового продукту від генерування ідеї до виводу на ринок | Інновації не можна впроваджувати створювати і впроваджувати за розкладом |

Джерело: узагальнено автором з використанням [4; 5]

Висновки. Отже, постійна взаємодія міжфункціональної команди спеціалістів на різних етапах процесу дозволяє забезпечити максимальну ефективність в реалізації проектів зі створення та впровадження на ринок на ринку споживчих товарів. отримати переваги від комплексності діяльності. Водночас, розглянувши особливості основних організаційних структур, що можуть реалізувати процес розробки нових товарів, можна зробити висновок, що для компаній, які належать до FMCG сегменту більш ефективним та доцільним є запровадження практики створення міжфункціональних проектних груп, очолюваних маркетинг-менеджерами з нових товарів. Лідуюча роль маркетингу тут обумовлюється необхідністю розуміння споживчого попиту, характеристик та основних переваг цільових споживачів. Для компаній, основна сфера діяльності яких – високі технології, найефективнішим та найдоцільнішим є виділення та запровадження окремого підрозділу з розробки нових товарів, адже діяльність таких підприємств заснована на постійному створенні принципово нових технологій та товарів.

Список використаних джерел:

1. Зацна Л.Я. Маркетинг інновацій в контексті розробки молочних продуктів: теоретичні аспекти / Л.Я.Зацна // Экономика Крыма. – № 2 (25). – 2011 р. – С. 290-296.
2. Павленко А.Ф. Маркетинг: Підручник. / А.Ф. Павленко, А.В. Войчак – К.: КНЕУ, 2003. – 246 с.
3. Ілляшенко Н. Маркетинг та інновації як головні функції бізнесу [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://essuir.sumdu.edu.ua/handle/123456789/3136>
4. Котлер Ф. Маркетинг менеджмент. : Анализ, планирование, внедрение, контроль: пер. с англ. / Ф. Котлер. – СПб.: Питер, 1999. – 896 с.: ил.
5. Ламбен Ж-Ж. Менеджмент, ориентированный на рынок. Стратегический и операционный маркетинг: перев. с англ. под. ред. В.Б. Колчанова / / Ж.-Ж. Ламбен. – СПб.: Питер, 2004. – 800с.: ил.
6. Jaruzelski B. GLOBAL INNOVATION 1000 Proven Paths to Innovation Success Ten years of research reveal the best R&D strategies for the decade ahead. / B. Jaruzelski, V. Staack, V. Goehle// Strategy + business. – New York: PwC Strategy& Inc. – 2014.
7. The World's Most Innovative Companies. Електронний ресурс: <http://www.forbes.com>.
8. The Global Innovation 1000: Comparison of R&D Spending by Regions and Industries. Електронний ресурс <http://www.strategyand.pwc.com>

НАПРАВЛЕНИЯ ФАРМАЦЕВТИЧЕСКОГО МАРКЕТИНГА

Островская Ирина Васильевна

студентка кафедры маркетинга

Национального авиационного университета

Лекарственные препараты являются особой категорией товара, они оказывают влияние на самое ценное, что есть у человека – его здоровье. Здоровье каждого гражданина – стратегическая ценность любого государства. Таким образом, и фармацевтическая промышленность является одной из ключевых в экономике.

Фармацевтический маркетинг является составной частью маркетинга и может быть определен как процесс, посредством которого предоставляется фармацевтическая помощь.

Более конкретно, фармацевтический маркетинг – это управленческая деятельность, направленная на создание спроса и достижения целей фармацевтического предприятия через максимальное удовлетворение потребностей потребителей в лекарственных средствах и изделиях медицинского назначения.

Рассмотрим основные направления фармацевтического маркетинга на примере многолетнего успешного исследования деятельности фармацевтических фирм в странах с развитой рыночной экономикой. Фармацевтические компании производят и имеют дело на рынке с продукцией двух типов:

1) препараты, выписываемые по рецепту врача, которые могут быть получены потребителями только после того, как они выписаны врачом, имеющим на это право (лицензию);

2) препараты, отпускаемые без рецепта врача. Последние годы характеризуются расширением рынка безрецептурных препаратов, но основной бизнес фармацевтических компаний все еще связан с производством и продажей рецептурных средств.

Маркетинговое направление деятельности в этой области промышленности уникально тем, что оно ориентировано не на конечного потребителя средств, а на врачей (или других лиц, которые выписывают рецепты, например, дантистов). Хотя, в конечном счете, пациенты являются покупателями и потребителями лекарств (выписанных), но именно врач определяет, какое лекарство применять, в какой лекарственной форме, в каком количестве и как долго. Таким образом, основными объектами маркетинговых усилий в этой области являются врачи, выписывающие рецепты.

Другой объект фармацевтического маркетинга – фармацевт (провизор) (область рецептурных лекарственных средств). Значение этой группы в последнее время усиливается в связи с возрастанием роли фармацевтов в решении того, из сырья какой фирмы будет готовиться лекарство. Итак, упор здесь делается на промежуточного, а не на конечного потребителя. Продажа рецептурных средств населению также включает некоторые нетипичные компоненты. Для торгующего учреждения, имеющего запас готовых средств и продающего их, требуется профессиональная лицензия (разрешение). Далее, продавцы и изготовители продуктов также должны иметь разрешение. Продажа рецептурных средств, таким образом, ограничена небольшим кругом фармацевтов в оптовом и розничном звене. Эти факты в сочетании с другими уникальными чертами маркетинга рецептурных средств исключительно важны при сборе данных о положении на рынке. Для исследований нетрудно найти врачей, фармацевтов, а также аптеки или больницы. В первую очередь, благодаря требованию лицензирования, сведения о них содержатся в типовых списках. Для характеристики потенциального субъекта исследований на фармацевтическом рынке от исследователя требуется относительно немного. Ему доступна информация о специализации врачей, их стаже, месте обучения и работы. Также можно найти сведения об аптеках: их типе, размерах, расположении. Больницы могут идентифицироваться по профилю, числу коек, принадлежности к учебным заведениям, по выписываемой рецептуре и

установленному и доступному оборудованию. Но если брать субъектом исследования конечного потребителя, то составить такую характеристику практически невозможно.

Другой элемент, который упрощает проведение исследований на фармацевтическом рынке, – это однородность (как внутри исследуемых групп, так и между ними). Например, данные врачи и фармацевты получают такое же начальное образование, как и другие врачи и фармацевты. С точки зрения социальной экономики не существует разницы между двумя врачами; это относится и к потребителям. Сходство в мышлении и поведении членов определенной группы населения обычно облегчает исследование.

Исследование рынка рецептурных средств также оказывается более простым, чем исследование рынка безрецептурных средств, так как решение об их покупке основывается на знаниях, а не на эмоциях или капризах.

Моделирование розничной продажи в аптеках должно учитывать тот факт, что аптеки сильно различаются по составу продаж. Некоторые из них имеют дело с малым количеством рецептурных средств, но у них большой объем продаж. Другие – продают в основном рецептурные средства. Некоторые имеют дело с рецептами от малого количества врачей, другие – с рецептами от нескольких сотен врачей. Статистическая модель продажи лекарств, отпускаемых без рецепта врача, не обязательно должна соответствовать аналогичной модели для рецептурных средств.

Список использованных источников:

1. Рейхарт Д.В., Сухинина В.А., Шиленко Ю.В. «Фармацевтический рынок: его особенности, проблемы и перспективы», 2016 год.
2. «Экономический вестник фармации» журнал, 12/14 г.
3. «Новая аптека», журнал, 9/2016 г.

СУЧАСНІ НАПРЯМКИ РОЗВИТКУ МАРКЕТИНГУ В УКРАЇНІ

Трішкіна Ніна Іванівна

кандидат економічних наук, доцент, директор

Хмельницького торговельно-економічного коледжу

Київського національного торговельно-економічного університету

Сучасна економіка характеризується взаємодіями трьох основних її суб'єктів: виробника, споживача та держави. Кожен із цих учасників господарських процесів має конкретні цілі, відповідно до яких будує свою діяльність. В умовах ринкового господарювання для успішної роботи його суб'єктів особливого значення набувають глибокі знання ринку та здатність вміло застосувати сучасні інструменти впливу на ситуацію, яка на ньому складається. Сукупність подібних інструментів і складає основу маркетингу [1, с. 3].

На відміну від споживачів, професійні продавці свідомо прагнуть до поліпшення своєї позиції. Вони підходять до цього планомірно і

використовують відповідні знання, сучасні методи прийняття рішень, планові методи, професійних консультантів та інші допоміжні засоби.

Цілеспрямована поведінка виробників відображається перш за все у функціях управління, що охоплюють аналіз проблем, а також планування, організацію, проведення та контроль заходів, спрямованих на вирішення цих проблем. Для маркетингової діяльності підприємства найбільше значення мають такі чотири групи напрямків.

1. Питання інформації. Підприємство в принципі потребує чотири категоріях інформації:

а) дані про середовище, перш за все про споживачів, посередників зі збуту, конкурентів, постачальників і державі;

б) дані про наявні можливості впливу на ринок і формування переваг споживачів;

в) дані про всіх внутрішніх обмеження виробничого, фінансового, кадрового або іншого характеру;

г) дані про вплив різних інструментів при неоднакових умовах навколишнього середовища.

Найбільш суттєві проблеми пов'язані з інформацією, вказаною в пунктах «а» і «г». Ця інформація необхідна для визначення цільових груп. При цьому весь ринок ділиться на окремі, чітко помітні сегменти, які піддаються надалі диференційованій обробці. В ході цього процесу, що отримав назву «сегментування ринку», досліджуються географічні, біологічні, соціально-демографічні та психологічні ознаки споживачів і за допомогою статистичних методів виділяються типи покупців, специфічні для даного продукту.

Для вивчення людини як споживача і покупця застосовуються методи дослідження маркетингу, які взяті з арсеналу соціологічних досліджень і надалі удосконалені.

Сьогодні фахівець з маркетингу має можливість аналізувати більший обсяг даних, ніж раніше, у зв'язку з швидким розвитком систем електронної обробки даних і маркетингових інформаційних систем. Цей прогрес також пов'язаний з розширенням інформаційних послуг, що надаються підприємствами, які спеціалізуються в цій галузі.

2. Питання використання інструментів маркетингу. Знання реалій ринку часто дозволяє створити товар і вибрати час продажу таким чином, що вдається реалізувати заплановану кількість товару на бажаних для продавця умовах. Для цього в розпорядженні продавця є комплект з наступних чотирьох інструментів:

– робота з продуктом спрямована на його якість, тобто в першу чергу на визначення або зміна його властивостей, створення зовнішнього вигляду продукту, вибір брендової назви. Сюди ж відносяться комплектування виробничої програми в промисловості і асортименту в торгівлі, розвиток нових продуктів, надання гарантій, а також технічне і торговельне обслуговування клієнтів;

– цінова політика охоплює встановлення і зміна цін, можливості їх диференціювання, надання знижок, формулювання умов платежу, а також кредитування і лізинг;

– розподіл охоплює створення системи збуту, вибір каналів збуту, застосування методів продажу, вироблення рішення щодо готовності до

постачання, розміру і місця розташування підприємства, причому в тому обсязі, в якому ці інструменти застосовуються для залучення клієнтів;

– комунікація включає інструменти типу реклами, підтримки збуту і роботи з громадськістю. Вона спрямована на інформування та активізацію потенційних покупців, переконання їх у вигідності пропозиції і стимулювання до покупки.

Названі інструменти маркетингу являють собою лише збірне поняття і можуть розглядатися в конкретному випадку безліч різновидів. Їх реалізації зазвичай передує робота в напрямку досліджень і планування маркетингу.

3. Питання організації маркетингової діяльності. Розвиток і реалізація вищеописаних планів роблять необхідним наявність відповідного характеру завдань організації системи маркетингу на підприємстві, які повинні спиратися на інформаційну систему. Немає сумнівів, що підприємство тільки тоді зможе здійснювати послідовну ринкову політику, коли всі служби (принаймні в принципі) визнають пріоритет маркетингу. Це гарантовано перш за все у разі, коли вище керівництво підприємства представлено професіоналами в галузі маркетингу або коли підприємство, не маючи окремої маркетингової структури, сприймає себе в цілому як маркетингову організацію.

У разі якщо організація маркетингу сягає певної міри розвитку (за обсягом виконуваних завдань або кількості працівників), виникає необхідність в її структуруванні із застосуванням певних критеріїв. В якості критеріїв можуть застосовуватися функції, продукти, групи клієнтів, регіональні області. Таким чином, існує безліч різних типів організації маркетингу.

4. Питання контролю в галузі маркетингу. Як і у всякій цілеспрямованій людській діяльності, для виконання завдань в галузі маркетингу потрібен певний контроль. В нашому випадку мова може йти лише про перевірку правильності прийнятих рішень з метою подальшого коригування планових і фактичних економічних результатів. Предметом аналізу можуть бути такі різноманітні аспекти, як продукти, географічні регіони, групи клієнтів, канали збуту, комівояжери, рекламні кампанії і т.д.

В сучасних умовах для визначення успіху недостатньо використовувати лише монетарні категорії. Останнім часом зміцнюється думка, що підприємство має обов'язки не тільки по відношенню до кредиторів, але і по відношенню до суспільства, середовищі і співробітників. Йдеться про елементарні вимоги типу правдивої реклами, відповідних товару цін, про використання екологічно чистих матеріалів, захисту здоров'я і відмову від навмисного прискорення старіння продукту. Сюди ж можна віднести і більш складні критерії, наприклад, «чесне ставлення» до конкурентів, економію х природних ресурсів і відмова від стимулювання егоїстичних потреб.

Сучасні напрямки розвитку маркетингу в Україні розглядають підприємство як відкриту систему, орієнтовану на зовнішнє середовище. Успішна господарська діяльність підприємства у вирішальній мірі залежить від здатності враховувати можливості, що виникають у зовнішньому середовищі, і використовувати їх з максимальним ефектом.

У центрі уваги й аналізу знаходиться споживач з його проблемами, потребами і бажаннями. У цих умовах покупець має можливість вибору товару з забезпеченням одержання максимального корисного задоволення від його споживання. Таким чином, основною метою підприємства є найкраще задоволення різних потреб кожної окремої групи споживачів індивідуально, що

підвищує вимоги до процедури та методів проведення комплексних маркетингових досліджень. При функціонуванні підприємства на таких умовах необхідно пам'ятати, що позитивні результати виявляться через появу повторних покупок і забезпечення розширення ринку.

Вся діяльність підприємства ґрунтується на збалансованості трьох факторів:

- прибуток підприємства
- потреби реального і потенційного споживачів,
- задоволення інтересів суспільства в цілому.

Націленість даного напрямку на довгостроковий період розширює склад критеріїв оцінки діяльності підприємства.

Отже, можна зробити висновки, що в українській практиці існує ряд негативних дій, які роблять переважно українські підприємці: хаотичне використання окремих елементів маркетингу, асоціювання маркетингу лише з рекламою, необґрунтоване застосування західних методик, нетворчий підхід до маркетингової діяльності, орієнтація на короткострокову перспективу, відсутність програм лояльності клієнтів, низький сервіс, відсутність гнучкості та незнання власних споживачів [2, с. 133]. У цілому спектр цих помилок створює враження про таку діяльність підприємств, яка спрямована лише на отримання якнайбільш високого прибутку не залежно від рівня задоволення та подальшої зацікавленості в їх товарах всього населення. Тому усі сили повинні йти на ліквідацію цих помилок, наприклад, шляхом застосування або впровадження методик ведення маркетингової політики підприємств зарубіжних розвинутих країн, приєднання нових молодих спеціалістів у цій сфері з творчим потенціалом та свіжими ідеями, глибокого вивчення потреб населення, сприяння розширенню дослідницьких робіт, посилення контролю за всією діяльністю і взагалі, як говорять, йти «в ногу з часом».

Список використаних джерел:

1. Карпенко Н.В. Маркетинг: навч. посібник. – Харків: Студцентр. 2004. – 208 с.
2. Хоменко, П.Г. Сучасні тенденції розвитку маркетингу // Актуальні проблеми економіки. [текст] – 2009. – № 12(102). – С.123-133.

НАПРЯМ 14. СУЧАСНИЙ МЕНЕДЖМЕНТ

ПРОЦЕС ПРИЙНЯТТЯ ТА РЕАЛІЗАЦІЇ УПРАВЛІНСЬКИХ РІШЕНЬ

Ленська Наталія Ігорівна

*студентка економіко-правового факультету
Одеського національного університету імені І. І. Мечникова*

Управлінське рішення – це рішення, прийняте в результаті колективної праці, яке носить суспільний характер. У разі, коли керівник поодиночки розробляє рішення, колектив неявним чином впливає на цей процес і також на кінцевий результат.

Прийняття рішень – одна з важливих складових і відповідальних робіт менеджера. Оскільки результат прийняття рішень стосується не тільки самого менеджера, а й багатьох інших людей, а в більшості випадках і всієї організації в цілому, то для того, хто хоче досягти великих успіхів в області управління необхідне повне розуміння природи і суті прийняття рішень [4, с. 157].

Класифікувати управлінські рішення можна по багатьох ознаках. Важливі також умови для прийняття рішення. Найчастіше рішення приймаються в умовах визначеності або ризику (невизначеності). В умовах визначеності, особа, яка приймає рішення, більш впевнена в кожній обраній альтернативі, а в умовах невизначеності, менеджер лише може визначити ймовірність успіху альтернативи.

Існують і інші критерії класифікації управлінських рішень:

- довго-, середньо- і короткострокові;
- одноразові (випадкові) і повторювані;
- загальні (що стосуються всіх співробітників) і вузькоспеціалізовані;
- одноосібні, групові і колективні рішення;
- прості і складні;
- контурні, алгоритмічні та структуровані [5, с. 96].

Рішення можна вважати продуктом управлінської праці, а прийняття рішення – процесом, який веде до появи продукту. Вміти приймати правильні рішення – це мистецтво. Чим більше досвіду набуває керівник протягом усього життя, тим більше розвивається здатність і вміння приймати рішення. Залежно від того, який рівень знань і умінь має керівник, це говорить про те, ефективно чи неефективно працює менеджер.

Методи прийняття рішень можна об'єднати в три групи: неформальні, колективні та кількісні [1, с. 125].

Неформальні (евристичні) методи прийняття рішень – це методи, які ґрунтуються на особливостях осіб, які приймають рішення. Це методика вибору керівником рішень шляхом теоретичного порівняння альтернатив з особистим накопиченим досвідом. Більшою мірою неформальні методи базуються на інтуїції особи, яка приймає рішення. Вони приймаються дуже оперативно, в чому і полягає їх перевага. Недолік же полягає в тому, що неформальні методи

не застраховують від вибору помилкових рішень, оскільки інтуїція не тільки допомагає у виборі, але іноді може і підвести.

Колективні методи прийняття рішень – це методи, де головною ланкою в роботі над реалізацією управлінських рішень є визначення учасників. Найчастіше збирається тимчасовий колектив, до складу якого входять керівники та виконавці. Важливими критеріями вибору є особистісні якості: компетентність, комунікабельність, конструктивність мислення, вміння вирішувати творчі завдання. Форми групової роботи можуть бути різні: нарада, засідання, робота в комісії і т.д. Найбільш поширеним методом роботи в колективі є «мозковий штурм» (командне створення ідей та прийняття рішення).

Кількісні методи прийняття рішень – це методи, в основі яких лежить науково-практичний підхід, що передбачає собою вибір оптимального рішення шляхом обробки за допомогою ЕОМ великих обсягів інформації [2, с. 219].

Найбільш поширені сучасні методи прийняття рішень:

Платіжна матриця – метод, запозичений зі статистичної теорії рішень, який може допомогти керівнику у виборі одного або декількох варіантів. Особливо корисний у виборі найкращої стратегії для досягнення мети. Метод платіжної матриці застосовується, коли необхідно вибрати альтернативу, яка внесе вагомий внесок у досягнення мети [6].

Перед складанням платіжної матриці, необхідно визначити очікуване значення наслідків (суму можливих значень, помножених на їх ймовірності). Визначивши очікуване значення кожної альтернативи і розташувавши результат в матричному вигляді, можна без особливих зусиль зробити вибір, зупинившись на найвищому очікуваному значенні.

Дерево рішень – це схематичне відображення проблеми прийняття рішень. Його використовують для вибору кращого з наявних варіантів. За допомогою дерева рішень можна уявити проблему в вигляді схеми і порівняти можливі альтернативи наочно. Метод можна застосовувати в складних ситуаціях, коли результат рішення впливає на наступні дії [3, с. 307].

Дані досліджень показали, що метод платіжної матриці і метод дерева рішень сприяють прийняттю більш якісних рішень, ніж звичайні методи.

Будь-яке рішення має свою зворотну сторону – відповідальність за його прийняття і виконання. Автор вважає, що цей фактор є основним у прийнятті управлінських рішень, так як він повинен підштовхувати менеджера або керівника визначати правильні, доцільні критерії вибору рішення в тих чи інших ситуаціях, але пріоритетом в ухваленні рішення повинна бути сама організація. Управлінське рішення повинно бути, перш за все, конкретним, раціональним, змістовним, якісним і ефективним. Так само воно повинно відповідати і спиратися на наявну для нього ресурсну базу.

Головну роль в процесі прийняття і реалізації управлінського рішення відіграє ситуаційний підхід. Але в будь-якій ситуації, управлінське рішення має містити в собі якийсь певний набір якостей і властивостей, які його характеризують. Стійкість, стабільність і запобігання загрозам – саме ті якості і властивості, які має містити в собі якісне раціональне управлінське рішення.

Оцінивши всі можливі наслідки і перспективи розвитку ситуації, можна прийняти більш надійне і перспективне рішення, яке буде ефективним довгий час, навіть якщо ситуація буде змінюватися.

Список використаних джерел:

1. Друкер П.Ф. Практика менеджменту. / Пер. з англ. – М.: Манн, Іванов і Фербер, 2015. – 288 с.
2. Кабушкін Н.І. Основи менеджменту. Підручник. – М.: Нове знання, 2009. – 336 с.
3. Маленков Ю.А. Сучасний менеджмент. Підручник. – М.: ЗАТ Вид. «ЕКОНОМІКА», 2010. – 439 с.
4. Мескон М.Х., Альберт М., Хедоурі Ф. Основи менеджменту. / Пер. з англ. – М.: Справа, 2009. – 780 с.
5. Орлов А.І. Теорія прийняття рішень. Навчальний посібник. – М.: Видавництво «Март», 2004. – 656 с.
6. Менеджмент.com.ua.: Інтернет-портал для управлінців. Стратегія [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.management.com.ua/strategy/>

СУТНІСТЬ ТА СТРУКТУРА СИСТЕМИ СТРАТЕГІЧНОГО УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВОМ

Шалімова Ангеліна Володимирівна

студентка магістратури, спеціальності

«Менеджмент організацій і адміністрування»

Київського національного університету імені Тараса Шевченка

Науковий керівник: Анісімова Людмила Анатоліївна

кандидат фізико-математичних наук, доцент,

Київський національний університет імені Тараса Шевченка

Актуальність теми. Вітчизняне виробництво сьогодні характеризується далеко не повним використанням факторів управління, які забезпечують підвищення його ефективності, удосконалення структури, впровадження новітньої технології і сучасних методів управління виробництвом. За таких умов необхідний пошук нових підходів для забезпечення фінансового оздоровлення і розвитку підприємств. Одним із таких підходів є стратегічне управління діяльності підприємства.

Аналіз останніх досліджень і публікацій свідчить, що питанням дослідження сутності і структури системи стратегічного управління підприємством присвячені праці багатьох вчених, серед яких: Анісімова Л.А., Ансофф І, Балан В.Г., Віноградська О.М., Герасимчук В.Г., Довгань Л.Є., Заруба В.Я., Ілік Г.В., Козенков Д.Є. Коновал В. В., Пащенко О. П., Саєнко М.Г., Шершньова З. Є. та інші.

Метою даної статті є визначення сутності та структури системи стратегічного управління підприємством.

Виклад основного матеріалу. Термін «стратегія» використовується нині в багатьох сферах суспільного життя. Щодо терміну «стратегія підприємства (фірми)», то тут існує чимало визначень. Її розуміють як [5, с. 9]:

– систему організаційно-економічних заходів для досягнення довгострокових цілей підприємства;

– обґрунтування перспективних орієнтирів діяльності підприємства на основі оцінювання його потенційних можливостей і прогнозування розвитку зовнішнього середовища;

- генеральний напрямок розвитку підприємства, який забезпечує узгодження його цілей і можливостей та інтересів усіх суб'єктів;
- ефективну ділову концепцію досягнення конкурентних переваг підприємством;
- сукупність перспективних орієнтирів для роботи підприємства;
- план дій, що визначає пріоритети розв'язання проблем і ресурси для досягнення основної мети.

І. Ансофф під стратегією розумів один із декількох наборів правил прийняття рішень стосовно поведінки фірми в умовах неповноти інформації про майбутній розвиток підприємства [1, с. 24]. На нашу думку, лише в комплексі всі визначення найбільш повно відображають суть поняття «стратегія підприємства». Глибинну суть цього поняття можна зрозуміти, відповівши принаймні на чотири питання: У якому фінансово-економічному стані і середовищі перебуває підприємство нині? Який стан підприємства очікують у перспективі: бажаний чи реально можливий? Які альтернативні напрямки розвитку підприємства можливі (з урахуванням його сильних і слабких сторін, загроз і можливостей середовища)? Якими методами і засобами можна реалізувати вибрану стратегію?

Урахування цього дозволяє запропонувати наступне, найбільш повне визначення стратегії підприємства (рис. 1).

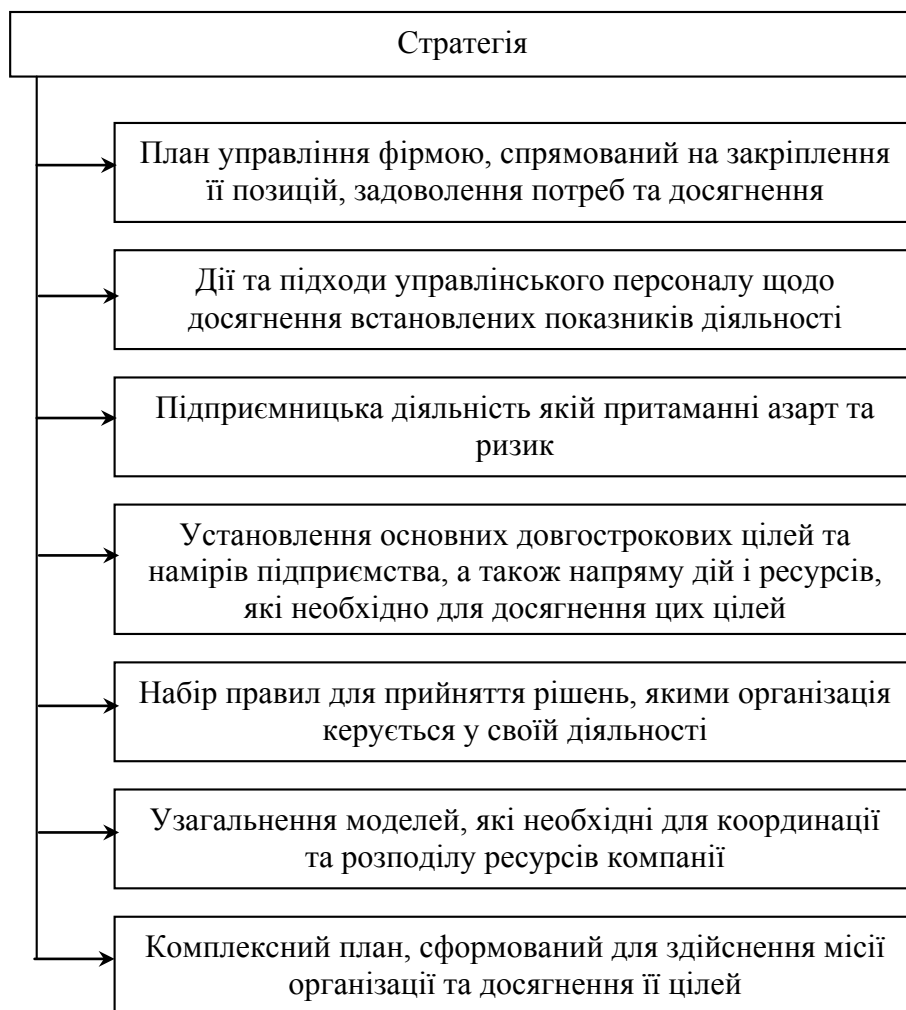


Рис. 1. Визначення поняття «стратегія» [3, с. 26]

Стратегія підприємства – це його потенційна поведінка в умовах неповноти інформації про майбутній розвиток середовища та підприємництва, що включає формування місії, довгострокових цілей, а також шляхів і правил прийняття рішень для найбільш ефективного використання стратегічних ресурсів, сильних сторін і можливостей, усунення слабких сторін та захист від загроз зовнішнього середовища задля майбутньої прибутковості. Характерні риси стратегії наведено на рис. 2.



Рис. 2. Характерні риси стратегії [3, с. 27]

Отже, необхідність розробки підприємствами стратегії викликана, нестабільністю ринкового середовища, неповнотою інформації про його майбутній стан і вплив на підприємство.

Стратегічне управління – це реалізація концепції, в якій поєднуються цільовий та інтегральний підходи до діяльності організації, що дає можливість установлювати цілі розвитку, порівнювати з наявними можливостями (потенціалом) організації та приводити у відповідність шляхом розроблення та реалізації системи стратегій [2, с. 26].

Виходячи з цього, на рис. 3 наведено концептуальну схему стратегічного управління підприємством.

Характерні риси системи стратегічного управління певної організації залежать від взаємодії таких чинників:

- галузевої належності;
- розмірів організації (залежно від галузевих особливостей);
- типу виробництва, рівня спеціалізації, концентрації та кооперації;
- характерних рис виробничого потенціалу;

- наявності (відсутності) науково-технічного потенціалу;
- рівня управління;
- рівня кваліфікації персоналу тощо.

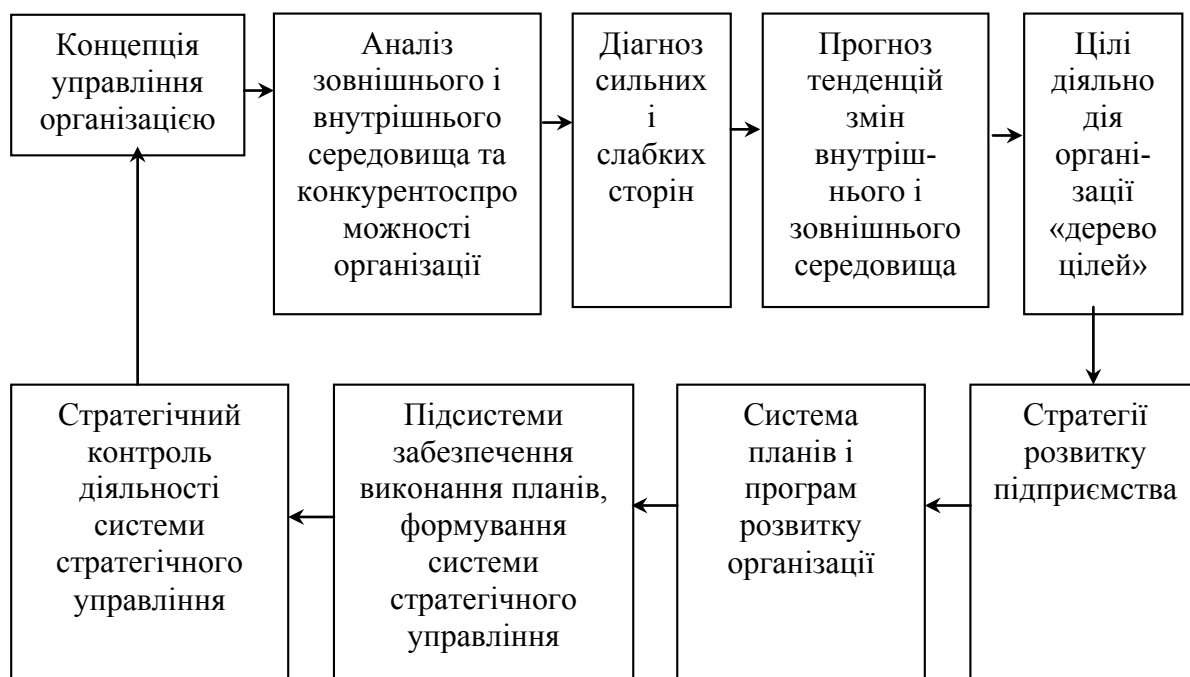


Рис. 3. Концептуальна схема стратегічного управління підприємством [4, с. 15]

Різні підходи до побудови системи стратегічного управління потребують чіткого уявлення про переваги цього явища в діяльності окремих підприємств. Американський фахівець І. Ансофф розглядає такі варіанти побудови стратегічного управління: «управління за допомогою вибору стратегічних позицій», «управління ранжируванням стратегічних задач», «управління на основі врахування «слабких сигналів», «управління в умовах стратегічних несподіванок» [1, с. 76].

Система управління (будь-якого) складається з суб'єктів управління, об'єктів управління, механізму управління. Механізм управління: цілі, завдання, організаційна структура, функції управління, технологія управління (домінуючий стиль керівництва, методи та прийоми управління персоналом).

Висновки. Отже, стратегічне управління – це реалізація концепції, в якій поєднуються цільовий та інтегральний підходи до діяльності організації, що дає можливість установлювати цілі розвитку, порівнювати з наявними можливостями (потенціалом) організації та приводити у відповідність шляхом розроблення та реалізації системи стратегій. Складовими системи стратегічного управління на підприємстві є: місія, цілі організації, стратегії, плани, реалізація стратегій і стратегічний контроль.

Список використаних джерел:

1. Ансофф И. Новая корпоративная стратегия / И. Ансофф // СПб.: Питер Ком, 1999. – 416 с.
2. Віноградська О.М. Лекції з дисципліни «Стратегічний менеджмент» – Харків: ХНАМГ, 2008 – 159 с.

3. Герасимчук В.Г. Стратегічне управління підприємством. Графічне моделювання: Навч. посібник. – К.: КНЕУ, 2000. – 360 с.
4. Довгань Л.Є. Стратегічне управління: Навчальний посібник. – К.: Центр учбової літератури, 2009. – 440 с.
5. Сасенко М.Г. Стратегія підприємства. – Тернопіль:»Економічна думка». – 2006. – 390 с.

НАПРЯМ 15. ЛОГІСТИКА ТА ТРАНСПОРТ

ЕКОЛОГІЧНІСТЬ ЯК ОДНА ІЗ ЕМЕРДЖЕНТНИХ ВЛАСТИВОСТЕЙ ВІДПОВІДАЛЬНОГО ЛАНЦЮГА ПОСТАВОК ІНВЕСТИЦІЙНИХ ТОВАРІВ

Крикавський Євген Васильович

*доктор економічних наук, професор,
завідувач кафедри маркетингу і логістики*

Національного університету «Львівська політехніка»

Фалович Володимир Михайлович

*кандидат економічних наук, доцент
доцент кафедри промислового маркетингу*

Тернопільського національного технічного університету імені Івана Пулюя

Провідні експортно-орієнтовані українські компанії все частіше використовують у своїй діяльності концепцію управління ланцюгами поставок, а також інноваційні рішення для підтримки її реалізації. Особливо гостро ця проблема постає по відношенню до управління ланцюгами поставок інвестиційних товарів. Підвищення рівня інтернаціоналізації та глобалізації світового господарства обумовлює зміни у формуванні властивостей ланцюгів поставок інвестиційних товарів та підвищує актуалізацію їх застосування. В першу чергу це характеризується появою та розвитком у них емерджентних властивостей, що проявляється у появі нових властивостей ланцюгів поставок, до яких слід віднести екологічність, соціальну відповідальність, стратегічну адаптивність, впровадження стандартизації операцій, підпроцесів і процесів у ланцюгах поставок інвестиційних товарів. Досвід зарубіжних компаній, які практикують екологічно орієнтоване управління логістичною діяльністю, показує, що екологічні та економічні чинники не завжди знаходяться в суперечності один з одним і застосування екологічного підходу може принести позитивні результати і для учасників ланцюга поставок. Процес екологізації ланцюга поставок інвестиційних товарів передбачає зниження (унікнення) негативного впливу на природу на всіх етапах руху логістичних потоків.

Один зі світових лідерів в сфері системної логістики DACHSER визначає такі пріоритетні напрямки екологізації своїх ланцюгів поставок: 1) економія енергії, яка полягає у використанні максимально продуманих і синхронізованих графіків транспортування вантажів, об'єднанні товаропотоків, що дає можливість уникати непотрібних маневрів; 2) оптимальне використання своїх транспортних засобів за рахунок регулярних вантажоперевезень і дворівневого завантаження; 3) оптимізація планування маршрутів із використанням ІТ-технологій; 4) застосування інтерактивного додатку eLogistics, що дозволяє надавати замовнику повну інформацію про стан вантажоперевезень не використовуючи папір; 5) використання палети (багаторазової упаковки); 6) використання електронних навантажувачів, транспортних засобів з теплоізоляцією (унікнення псування товару і, як наслідок, повторного його

транспортування) для зниження рівня викидів вуглекислого газу; 7) повторне використання пакувальних матеріалів замість їх утилізації; 8) використання складів для зберігання небезпечних товарів, що відповідають всім екологічним вимогам і найвищим стандартам безпеки; 9) додаткові заходи з охорони навколишнього середовища та клімату (зокрема, оптимізація енергетичного балансу офісних приміщень і логістичних центрів, використання на мийках вантажівок дощової води, використання системи регенерації води, використання у холодильниках переважно природних охолоджуючих засобів тощо) (рис. 1).



Рис. 3. Пріоритетні напрямки екологізації ланцюгів поставок DACHSER

Джерело: Складено авторами на підставі інформації, розміщеної на [2]

Відповідно до процесу екологізації ланцюгів поставок, загальноприйнятим терміном, що використовується з метою підкреслення наявності цієї компоненти емерджентності ланцюга поставок є «екологічна» або «зелена» логістика. Екологістика – це функція екологічного менеджменту підприємства, що полягає у дослідженні ринку екологічних продуктів, формуванні попиту на них і в організації діяльності підприємства щодо їх виробництва та збуту. Вона включає в себе такі види екологічної активності підприємства: 1) врахування вимог екологічного законодавства до виробництва продукції і діяльності підприємств; 2) екологічно безпечне складування і транспортування продукції; 3) управління відходами, використання вторинної сировини; 4) екологічна сертифікація; 5) екологічне маркування [1].

Чортюк Ю.В. розглядає екологічну логістику як «підсистему управління потоками продукції від постачальника до кінцевого споживача з мінімальним рівнем екодеструктивного впливу на довкілля. Метою «екологічної» логістики є мінімізація шкідливого впливу господарюючої діяльності на довкілля на всіх етапах руху матеріального і пов'язаного з ним потоків» [4, с. 227].

Відповідно до даних BearingPoint, у 2008 році 35% компаній вже створили екологічні ланцюги поставок. Чим більша компанія, тим більший рівень інтересу до екологічних ланцюгів поставок: 54% компаній з оборотом понад \$ 700 млн. стверджують, що встановили екологічні ланцюги поставок. Основною метою створення екологічних ланцюгів поставок є намагання знайти правильний баланс між економічною і екологічною оптимізацією. У минулому, оптимізація була в основному обумовлена витратами і рівнем обслуговування, але тепер вплив на навколишнє середовище додає третій вимір. З точки зору стійкості, компанії повинні реагувати на зміну клімату і забруднення повітря.

Екологічні ланцюги поставок зазвичай створюються із метою: 1) дотримання нових правил (зменшення парникового ефекту, гранично допустимих рівнів викидів вуглецю); 2) зниження витрат за рахунок оптимізації організації логістичних процесів; 3) підвищення іміджу бренду компанії [5].

Підвищена увага до екологічного аспекту логістичної діяльності зумовлена рядом причин, серед яких: поінформованість споживачів через екомаркування, зростання економічних мотивацій захисту довкілля, підвищена увага до регулювальних заходів у цьому напрямку, зростаючий попит на фахівців щодо захисту довкілля. Однак найбільш мотивувальним чинником для компаній виступає бажання сформувати в споживача екологічний імідж компанії. На думку дослідників, найближчим часом більшість споживачів віддаватиме перевагу компаніям, що використовують «зелений» транспорт та «зелені» логістичні рішення. Підтвердженням цього є опитування The Green Trends Survey в дослідженні Towards Sustainable Logistics, згідно з яким 59% бізнес-структур підрахували, що «зелене» перевезення стане визначальним фактором у завоюванні клієнтів у майбутньому [3].

Список використаних джерел:

1. Екологічна логістика. Сайт Черкаського державного технологічного університету [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://logistics.cdtu.edu.ua/index.php/2013-05-13-17-19-45> (дата звернення: 04.01.2017)
2. Истинное величие заключается в дальновидности// Сайт DACHSER [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.dachser.com/ru/ru/Ecology_49.htm (дата звернення: 04.01.2017)
3. Маргіта Н.О., Білоніжка У. З. Сучасні тенденції впровадження «зеленої» логістики/ Н.О. Маргіта, У.З. Білоніжка // Маркетинг і менеджмент інновацій, 2014, №1 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://mmi.fem.sumdu.edu.ua/>
4. Чортюк Ю.В. Екологічна стратегія логістичної діяльності торгових підприємств / Ю.В. Чортюк // Прометей: регіональний збірник наукових праць з економіки. – № 2 (23). – Донецьк : ДЕГІ, 2007. – С. 226-229.
5. François Lanquetot. Повышение экологичности цепочки поставок [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.bearingpoint.com>.

ДЛЯ НОТАТОК

Наукове видання

Матеріали доповідей
Міжнародної науково-практичної конференції

**«ФОРМУВАННЯ ТА РОЗВИТОК
ІННОВАЦІЙНОГО ПОТЕНЦІАЛУ
ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ»**

(м. Ужгород, 17-18 лютого 2017 р.)

Частина II

Підписано до друку 28.02.2017. Формат 60x84/16.
Папір офсетний. Гарнітура Times New Roman. Цифровий друк.
Умовно-друк. арк. 6,98. Тираж 100. Замовлення № 0317-386.
Віддруковано з готового оригінал-макета.

Видавничий дім «Гельветика»
E-mail: mailbox@helvetica.com.ua
Свідоцтво суб'єкта видавничої справи
ДК № 4392 від 20.08.2012 р.